



Munich Personal RePEc Archive

Existenzgründung Wie werde ich selbständig, wie werde ich Freiberufler? Ein Leitfaden

Joachim Merz and Olaf Loest and André Simon

Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB)

June 1999

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/6361/>

MPRA Paper No. 6361, posted 18. December 2007 20:44 UTC



**Forschungsinstitut
Freie Berufe**

**Existenzgründung
Wie werde ich selbständig, wie werde ich Freiberufler?
Ein Leitfaden**

Joachim Merz, Olaf Loest, und André Simon
FFB Diskussionspapier Nr. 26
Juni 1999



Fakultät II - Wirtschaft und Gesellschaft

Postanschrift:
Forschungsinstitut Freie Berufe
Postfach 2440
21314 Lüneburg

ffb@uni-lueneburg.de
<http://ffb.uni-lueneburg.de>
Tel: +49 4131 677-2051
Fax: +49 4131 677-2059

**Existenzgründung –
Wie werde ich selbständig, wie werde ich Freiberufler?
Ein Leitfaden**

Joachim Merz, Olaf Loest, und André Simon*

Diskussionspapier Nr. 26

Juni 1999

ISSN 0942-2595

* Prof. Dr. Joachim Merz, Universität Lüneburg, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB), Professur 'Statistik und Freie Berufe'

Cand. rer. pol. Olaf Loest und cand. rer. pol. André Simon sind studentische Mitarbeiter im Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB), Professur 'Statistik und Freie Berufe'

Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB), Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Campus, Scharnhorststr. 1, Gebäude 4, 21335 Lüneburg, Tel.: 04131/78-2051, Fax: 04131/78-2059, e-mail: ffb@ffb.uni-lueneburg.de, <http://www.uni-lueneburg.de/fb2/ffb>

Existenzgründung - Wie werde ich selbständig, wie werde ich Freiberufler? Ein Leitfaden

Joachim Merz, Olaf Loest und André Simon

FFB-Diskussionspapier Nr. 26, Juni 1999, ISSN 0942-2595

Zusammenfassung

Mit unserer Studie: Existenzgründung – Wie werde ich selbständig, wie werde ich Freiberufler? wollen wir nach kurzer empirischer Darstellung der Entwicklung der Selbständigen und der Freien Berufe in Deutschland einen Leitfaden für den Weg in die Selbständigkeit als Freiberufler oder als sonstiger Selbständiger aufzeigen. Wir geben Tips, Hinweise und Informationsquellen, kurz: einen praxisnahen Überblick, um von der Gründungsidee, Planung und Durchführung des Unternehmensgedanken zur Realisierung der Selbständigkeit zu gelangen. Helfen sollen auch die Adressliste wichtiger Institutionen und Internet-Hinweise zum Thema im Anhang unserer Studie.

Abstract

In our study: “How to become an entrepreneur, how to become a professional?” we would like to present, after a brief empirical presentation of the development of the entrepreneurs and professions in Germany, a manual on how to reach entrepreneurial or professional self-employment. We would like to offer information and advise in the form of a practical overview about ideas, planning, realisation and management of a business start-up. In addition we would like to provide an address-list of relevant institutions and helpful internet-links.

Existenzgründung - Wie werde ich selbständig, wie werde ich Freiberufler? Ein Leitfaden

Joachim Merz, Olaf Loest und André Simon

1	Einleitung	1
2	Freie Berufe und andere Selbständige – Entwicklung in Deutschland und im internationalen Vergleich	2
3	Die Existenzgründung	7
3.1	Überlegungen im Vorfeld	8
3.1.1	Gründe der Selbständigkeit	9
3.1.2	Persönliche Eignungsprüfung	10
3.2	Planung der Gründung	11
3.2.1	Informationsbeschaffung	11
3.2.2	Inanspruchnahme von Beratungen	13
3.2.3	Konzepterstellung und Marktanalyse	15
3.2.4	Finanzplan	16
3.3	Entscheidung und Durchführung	18
3.3.1	Wahl der Rechtsform	19
3.3.1.1	Aus Sicht der Unternehmer	19
3.3.1.2	Aus Sicht der Freiberufler	20
3.3.2	Förder- und Finanzmittelmöglichkeiten	21
3.3.2.1	Aus Sicht der Unternehmer	22
3.3.2.2	Aus Sicht der Freiberufler	24
3.3.3	Formalitäten	27
4	Zusammenfassung	29
5	Informationen zur Existenzgründung im Internet	32
6	Adressen	38
	Literatur	39
	FFB-Veröffentlichungsliste	40

Existenzgründung - Wie werde ich selbständig, wie werde ich Freiberufler? Ein Leitfaden

Joachim Merz, Olaf Loest und André Simon

1 Einleitung

Deutschland erlebt einen Gründerboom: ca. 4 Mio. Selbständige gibt es, das sind 12% mehr als 1991 heute (Jahresdurchschnitt 1998, nach Neuberechnung der Erwerbstätigen durch das Statistische Bundesamt). Ein breites Spektrum vor allem von Dienstleistern – vom Managementberater, Privatpfleger, der Internet-Maklerin bis zu High-Tech Unternehmen in der Softwarebranche, in Bio-Tech und in der Telekommunikation – belebt die Gründerszene.

Die berufliche Selbständigkeit birgt viele Chancen, denen Risiken gegenüberstehen. Es scheint der Reiz der Ausübung der eigenen Geschäftsidee zu sein, der antreibt. Die Selbständigkeit zeigt sich als berufliche und persönliche Herausforderung, das Erlernte auf das Neue in unterschiedlicher Weise anzuwenden. Die Freien Berufe sind ein Teil der selbständig Tätigen und nehmen aufgrund ihrer besonderen beruflichen Qualifikation und fachlich unabhängig geistigen ideellen Leistungen eine eigene Stellung ein. Darunter fallen rechts- und wirtschaftsberatende, heilkundliche, technische, naturwissenschaftliche und sonstige Freie Berufe, die bis auf steuerliche und rechtliche Aspekte ähnliche Planungs- und Organisationsentscheidungen unterliegen, wie alle anderen Berufsfelder der Selbständigkeit.

Unter Existenzgründung wird an erster Stelle die Gründung eines neuen Unternehmens verstanden. Ein Unternehmen in diesem Sinne kann sowohl die freiberufliche als auch die gewerbliche Tätigkeit sein. Darüber hinaus ist aber auch die Existenzgründung durch Übernahme eines bestehenden Unternehmens gegeben. Der Existenzgründung gemein ist der Start, ein neues ‚unternehmen‘ als wirtschaftliche Betätigung in beruflicher Selbständigkeit.

Mehr als 5,3 Millionen Personen haben bereits 1995 nach einem neuen ‚Job‘ Ausschau gehalten. Davon suchten 177.000 Personen oder fast 3% der Suchenden eine selbständige Beschäftigung (Pfeiffer 1999). Eine beachtliche Zahl. Existenzgründungen, auch wenn sie vielfach mit einer Person beginnen, haben über diesen Personenkreis hinaus eine besondere Bedeutung für den Arbeitsmarkt: etwa 4 Personen werden im Durchschnitt von geglückten Existenzgründungen im Durchschnitt beschäftigt (Flaschka 1999). Damit wird immerhin ein Arbeitsmarktpotential von grob gesprochen 900.000 Erwerbstätigen beschrieben, ein Potential, dem vor dem Hintergrund unserer heutigen Arbeitslosenquote von mehr als 4 Mio. Personen eine besondere Bedeutung zukommt.

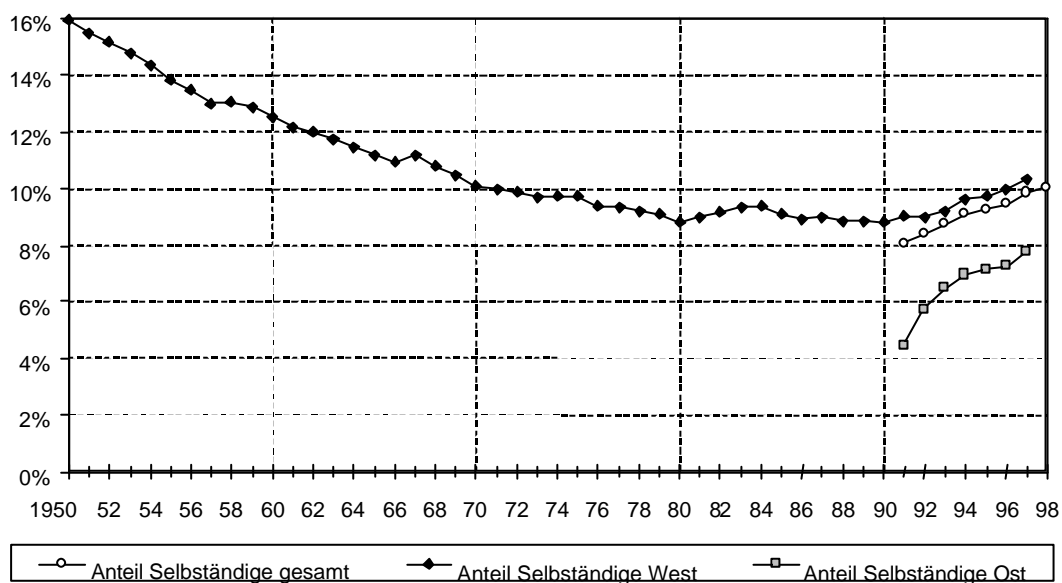
Mit unserer Studie: Existenzgründung - Wie werde ich selbständig, wie werde ich Freiberufler? wollen wir nach kurzer Darstellung der Entwicklung der Selbständigen und der Freien Berufe in Deutschland einen Leitfaden für den Weg in die Selbständigkeit als Freiberufler oder als gewerblicher Selbständiger aufzeigen. Wir geben Tips, Hinweise und Informationsquellen, kurz: einen praxisnahen Überblick, um von der Gründungsidee, Planung und Durchführung des Unternehmensgedanken zur Realisierung der Selbständigkeit zu gelangen. Helfen sollen auch die Adressliste wichtiger Institutionen und Internet-Hinweise zum Thema im Anhang unserer Studie.

2 Freie Berufe und andere Selbständige – Entwicklung in Deutschland und im internationalen Vergleich

Selbständige können in Anlehnung an die Definition des Statistischen Bundesamtes als die Erwerbstätige charakterisiert werden, die eigenverantwortlich und nicht weisungsgebunden eine Unternehmung als Eigentümer, Miteigentümer oder als Pächter führen, und die Verantwortung für die Entwicklung und das Ergebnis des Unternehmens tragen.

Die Selbständigen werden als Hoffnungsträger für eine wachsende und innovative Wirtschaft in Verbindung mit einer günstigen Beschäftigung gesehen. Betrachtet man die bundesrepublikanische Entwicklung seit den fünfziger Jahren, so ist allerdings bis zu Beginn der 80er Jahre die absolute Anzahl der Selbständigen von anfänglich 3,2 Mio. unaufhörlich zurückgegangen. Auch in ihrer zahlenmäßigen relativen Bedeutung an der Erwerbstätigkeit insgesamt, ist bis zu Beginn der 80er Jahre von 16% im Jahre 1950 auf knapp 8,5% (also fast auf die Hälfte der Prozentzahl) 1980 der Anteil der Selbständigen an den Erwerbstätigen relativ stark zurückgegangen (vgl. Abbildung 1.1).

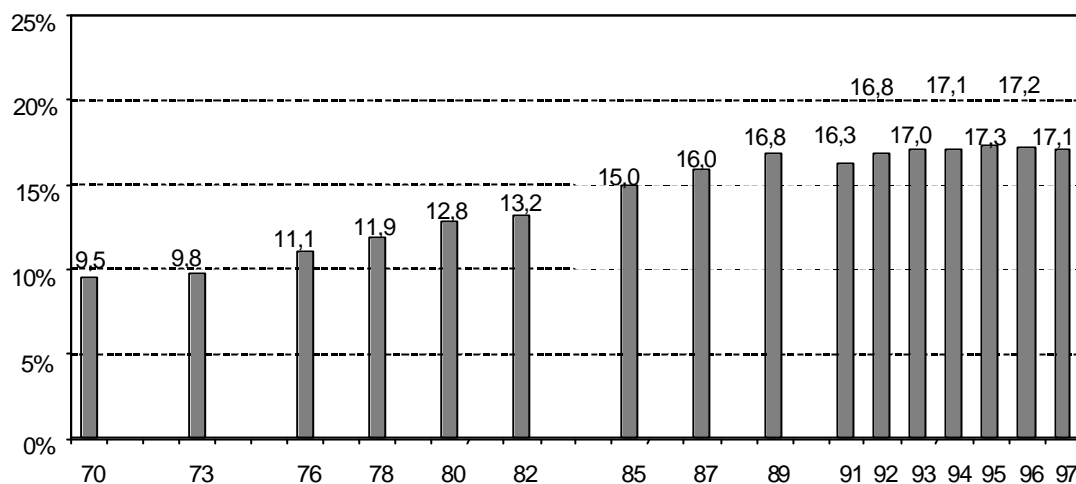
Abbildung 1.1: Entwicklung des Anteils der Selbständigen an den Erwerbstätigen in Deutschland – 1950 bis 1998



Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen FFB.

Innerhalb der Selbständigen hat sich jedoch langfristig eine Strukturveränderung ergeben: Waren noch 1970 etwa 9,5% der Selbständigen Freiberufler, so ist der Freiberufleranteil an den Selbständigen bis Anfang der 80er Jahre auf ca. 13% und bis 1997 sogar auf 17,1% gestiegen; ein bemerkenswerter Strukturwandel mit wachsender Bedeutung der Freien Berufe (vgl. Abbildung 1.2).

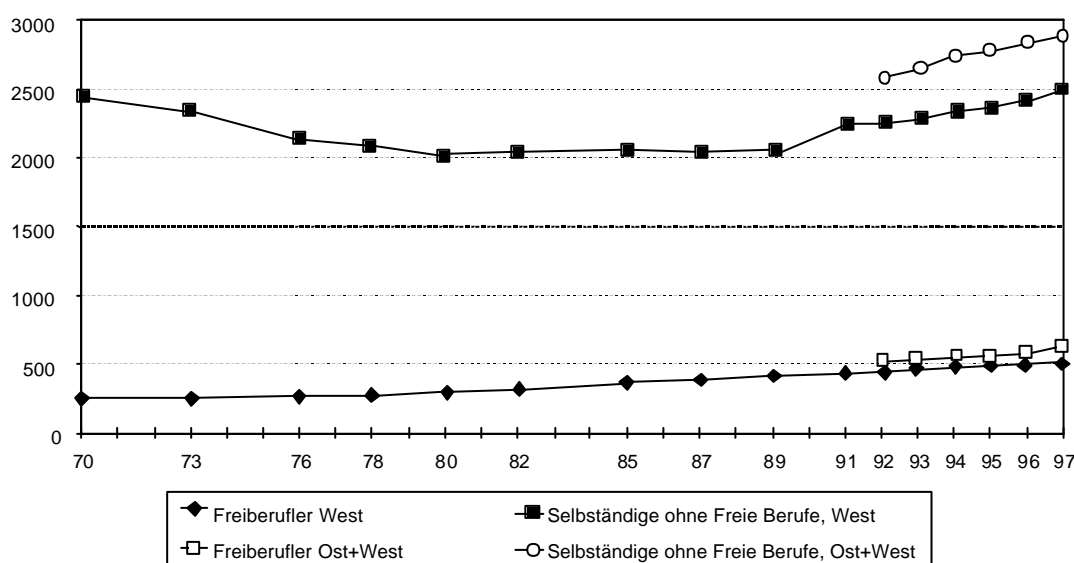
Abbildung 1.2: Entwicklung des Anteils der Freiberufler an den Selbstständigen insgesamt in Westdeutschland – 1970 bis 1997



Quelle: Statistisches Bundesamt, Institut für Freie Berufe Nürnberg, eigene Berechnungen FFB.

Nun, seit den 80er Jahren hat sich der Prozeß einer Verringerung der Selbständigkeit in absoluter Höhe gewandelt und sich sogar umgekehrt: Die Anzahl der Selbständigen hat sich insgesamt erhöht (vgl. Abbildung 1.3). Mit einer Zunahme von fast 1 Mio. Selbständigen in den 90er Jahren (1991 bis 1998, Neuberechnung des Statistischen Bundesamtes) sind zur Zeit etwa 4 Mio. Erwerbstätige selbständig, das sind ca. 11% der Erwerbstätigen insgesamt.

Abbildung 1.3: Freie Berufe und Selbständige Unternehmer in Deutschland 1970 bis 1997 (in 1000 Personen)



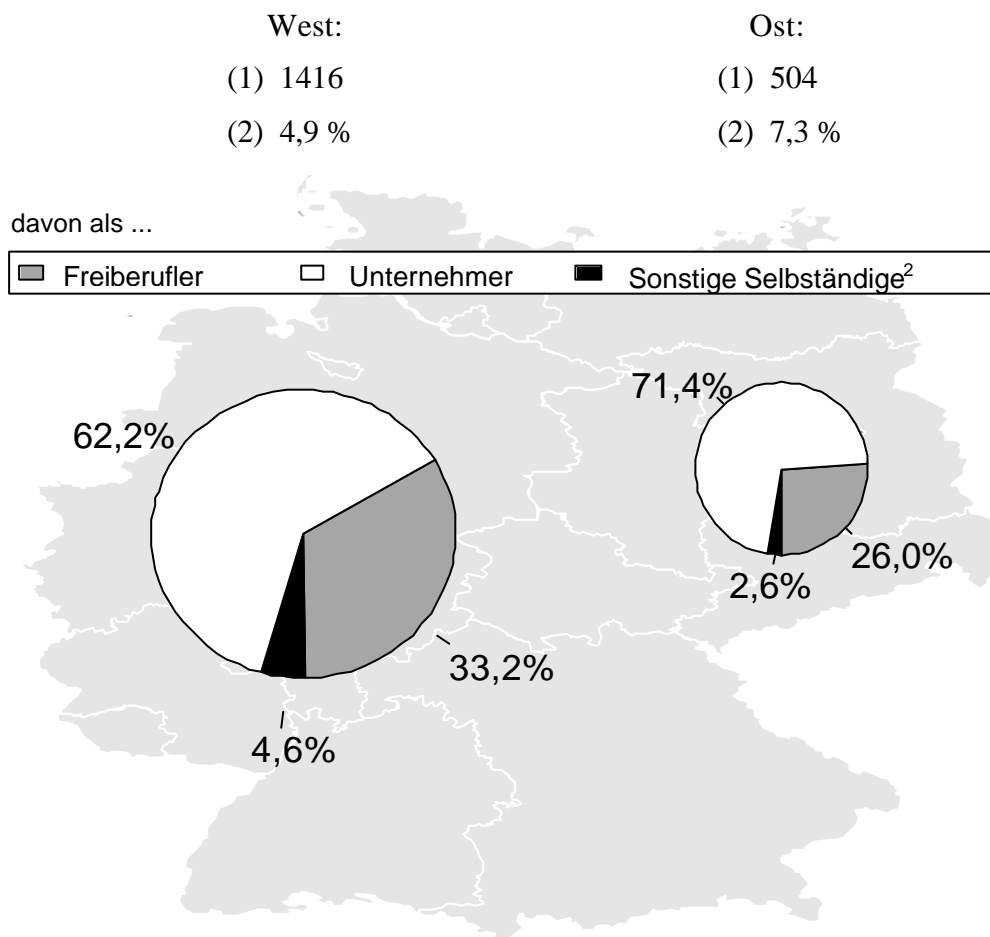
Quelle: Statistisches Bundesamt, Institut für Freie Berufe Nürnberg, eigene Berechnungen FFB.

Interessante Ergebnisse über die sozio-ökonomische Struktur der Selbständigen, und hier vor allem der neuen Selbständigen, der Existenzgründer also, erhält man aus Mikrodaten. Nach einer Untersuchung des DIW mit dem Sozio-ökonomischen Panel, einem solchen Mikrodatsatz mit wiederholter Befragung, über die neuen Selbständigen von 1990 bis 1995 beträgt der Anteil der Freiberufler an den neuen Selbständigen mittlerweile mehr als 33% (alte Bundesländer) und 26% (neue Bundesländer) (Pannenberg 1997, vgl. Abbildung 1.4).

Abbildung 1.4: Neue Selbständige¹ in Deutschland – 1990 bis 1995

(1) in 1000 Personen

(2) in Prozent der jahresdurchschnittlichen Anzahl aller Erwerbstätigen



1 Die ausgewiesenen Merkmalsverteilungen beziehen sich auf den Beginn der Selbständigkeit.

2 Sonstige Selbständige: Mithelfende Familienangehörige, Landwirte

Quelle: SOEP 1990-1995; VGR; Berechnungen des DIW (Pannenberg 1997).

Einige interessante Charakteristika der Neuen Selbständigen finden sich in Tabelle 1: ein Drittel der neuen Selbständigen sind Frauen, mehr als die Hälfte war vorher erwerbstätig (alte Bundesländer; neue Bundesländer: 39,1% bzw. 74,3%), eine beachtliche Anzahl, ca. 13%, war vorher arbeitslos. Weitere Informationen zur Haushaltsform, der beruflichen Ausbildung, der Betriebsgröße, der Erfahrungen und der zeitlichen Stabilität der Selbständigkeit finden sich in Tabelle 1.

Tabelle 1: Neue Selbständige¹ in Deutschland 1990 bis 1995

	West- Deutschland	Ost- Deutschland
Selbständige Tätigkeit aufgenommen	1.416.000	504.000
Alter (Durchschnitt)	35,8	37,2
Davon in Prozent:		
Geschlecht		
– männlich	66,1	60,9
– weiblich	33,9	39,1
Haushaltsform		
– Einpersonenhaushalte	31,1	18,6
– Mehrpersonenhaushalte	68,9	81,4
Berufliche Ausbildung		
– Hochschule / Fachhochschule	18,7	16,2
– abgeschlossene Ausbildung	71,3	83,8
– keine abgeschlossene Ausbildung	10,0	—
Vorheriger Erwerbsstatus		
– erwerbstätig	55,5	74,3
– arbeitslos	13,3	12,3
– sonstiges (in Ausbildung, nicht erwerbstätig)	31,2	13,4
Berufserfahrung		
– bis zu 10 Jahren	22,9	23,9
– 10 bis 20 Jahre	47,3	44,3
– 21 und mehr Jahre	27,4	31,8
Wirtschaftstätigkeit		
– selbständige Gewerbetreibende	62,2	71,4
– Freiberufler	33,2	26,0
– sonstige Selbständige ²	31,2	13,4
Betriebsgröße zu Beginn der Selbständigkeit		
– ohne Mitarbeiter	51,2	43,5
– mit weniger als 5 Mitarbeitern	41,0	44,3
– mit 5 und mehr Mitarbeitern	7,8	12,3
Erfahrungen		
– Branchenerfahrung vorhanden	45,4	34,5
– hohe Zufriedenheit mit der Arbeit	36,4	27,2
– hohe Zufriedenheit mit Haushaltseinkommen	34,4	23,0
Zeitliche Stabilität der Selbständigkeit		
– 1 Jahr	81,3	82,2
– 2 Jahre	72,2	81,7
– 3 Jahre	64,1	75,2

1 Die ausgewiesenen Merkmalsverteilungen beziehen sich auf den Beginn der Selbständigkeit

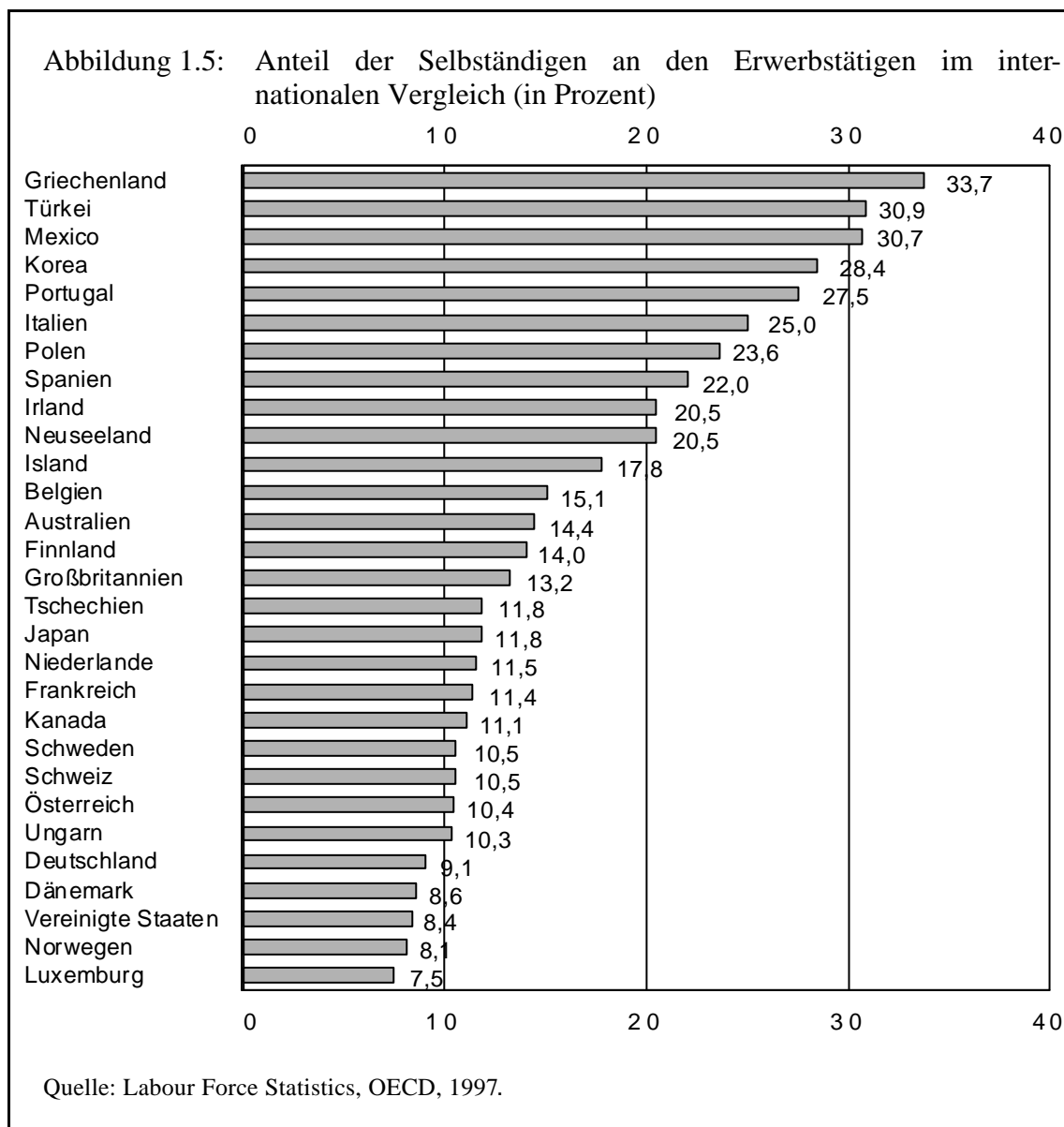
2 Mithelfende Familienangehörige, Landwirte

Quelle: SOEP 1990-1995, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, Wochenbericht 41/97, Markus Pannenberg.

Eine detaillierte Untersuchung über Arbeitslose, die eine selbständige Tätigkeit aufnehmen und nach §55a AFG mit Überbrückungsgeld gefördert werden, finden sich in den Ergebnissen einer entsprechenden Untersuchung des IAB (Brinkmann, Otto und Wiedemann 1995).

Nicht nur in Deutschland steigt die Zahl der Selbständigen. Auch in anderen Staaten Europas und der OECD ist eine solche Entwicklung in den letzten 10 bis 20 Jahren zu beobachten. Hierfür gibt es mehrere Ursachen. Zu nennen ist der tiefgreifende Strukturwandel von der Industriegesellschaft zur Dienstleistungs- und Informationsgesellschaft. Neue Produktionsmöglichkeiten auf der Basis der Mikroelektronik begünstigen kleinere Betriebsgrößen. Öffentliche Aufgaben werden zunehmend privatisiert. Nicht zuletzt: die hohe Arbeitslosigkeit in vielen Ländern der EU verlangt nach neuen Strategien der Existenzsicherung, um nur einige Gründe zu nennen.

Im internationalen Vergleich ist allerdings in Deutschland die Anzahl der Selbständigen, trotz der Zunahme in der letzten Zeit, in Relation zu den Erwerbstätigen relativ niedrig (vgl. Abbildung 1.5).



So zeigt die OECD Labour Force Statistik für 1997, daß Deutschland mit 9,1% auf dem fünft letzten Platz der 29 OECD Länder liegt; den ersten Platz belegt Griechenland mit einer Selbständigenquote von ca. 34%. Natürlich ist bei einem direkten Vergleich des Phänomens ‚Selbständigkeit‘ mit Ländern unterschiedlicher ökonomischer Entwicklung – ganz abgesehen von unterschiedlichen Erhebungskonzepten - zu berücksichtigen, daß in weniger industrialisierten Ländern der primäre Sektor eine andere Bedeutung mit entsprechender höherer Selbständigenquote hat.

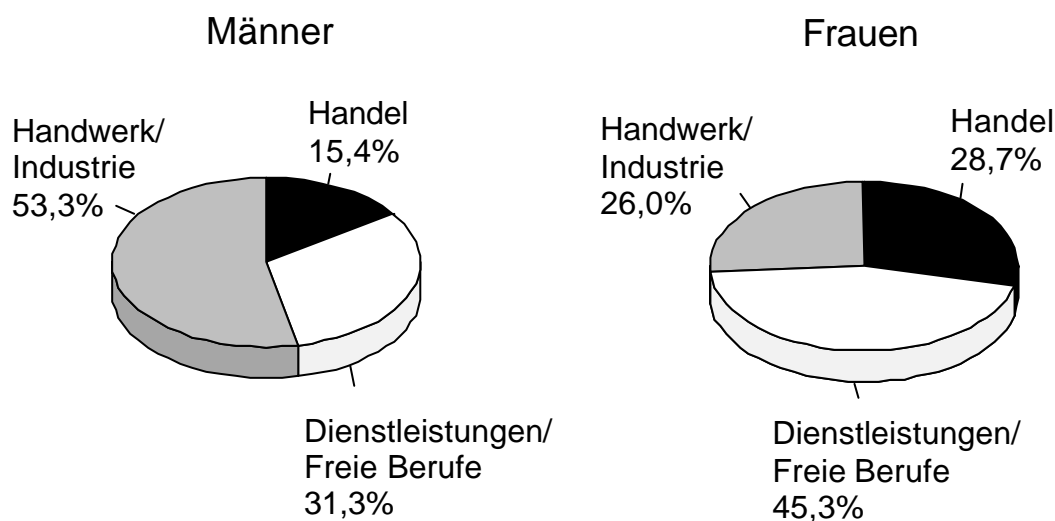
Halten wir also fest, daß – trotz der absoluten Zunahme der Selbständigen und insbesondere der Freien Berufe - auch im internationalen Vergleich noch ein großes Potential in der Selbständigkeit und in der Gründung einer eigenen Existenz liegen.

3 Die Existenzgründung

Als Existenzgründung wird die Gründung eines neuen Unternehmens verstanden, welche den Wechsel von der bisherigen möglichen abhängigen Erwerbstätigkeit, Arbeitslosigkeit oder Nichterwerbstätigkeit in die unternehmerische Selbständigkeit zur Folge hat. Als Unternehmen betrachten wir insbesondere freiberufliche und gewerbliche Tätigkeiten, deren Gründung in Form von Neuerrichtungen oder Geschäftsübernahmen vorliegen. Damit werden Landwirte als Selbständige nicht in erster Linie angesprochen, wenn auch viele Überlegungen zur Existenzgründung zu dieser Berufsgruppe durchaus passen.

Laut Angaben der Deutschen Ausgleichsbank gründen mehr als 50 Prozent der männlichen Existenzgründer Unternehmen in den Bereichen Handwerk und Industrie, während bei den Frauen die Dienstleistungen und Freien Berufe mit circa 45 Prozent vorherrschen (siehe Abbildung 2).

Abbildung 2: Existenzgründungen nach Branchen und Geschlecht



Quelle: Deutsche Ausgleichsbank, 1997.

Die Chancen und Risiken des Selbständigenstatus werden verdeutlicht durch die Unternehmensgründungen und Insolvenzen. Der erwartete Bankrott von 27.700 Unternehmen

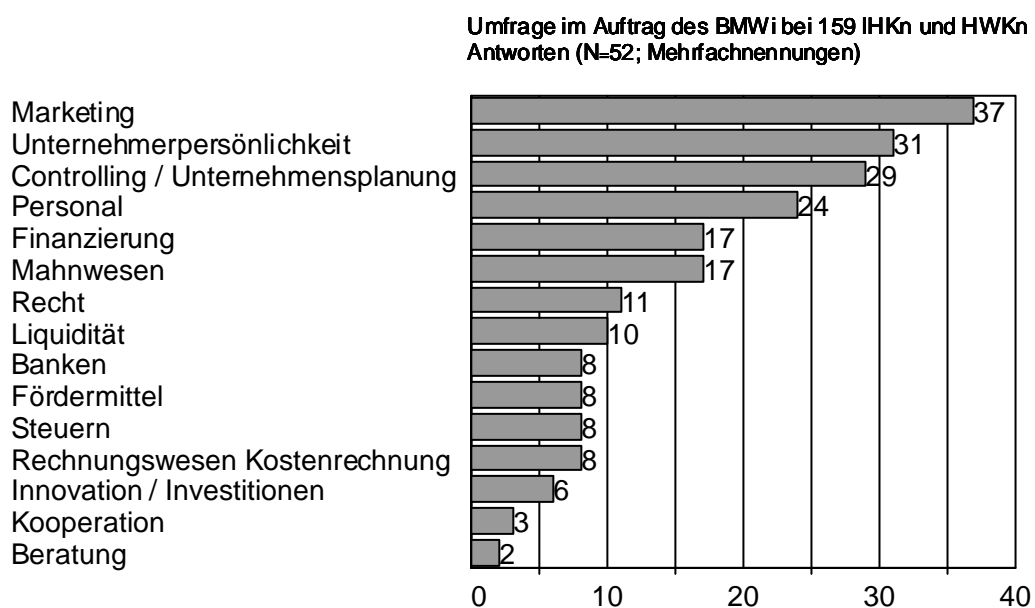
1997 lag somit um 8,5% höher als 1996. Dem stehen 94.000 wirtschaftsaktive Neugründungen 1997 gegenüber, daß bedeutet einen Anstieg um 8,1% zum Vorjahr. Obwohl die Unternehmenspleiten zunehmen, steigen parallel die Zahlen der Gewerbeanmeldungen. (vgl. „Die Welt“ vom 03.12.97 oder www.welt.de/archiv/1997/12/03)

3.1 Überlegungen im Vorfeld

Am Anfang einer jeden Unternehmung steht immer die Geschäftsidee, an der bereits die Branche der Selbständigkeit deutlich werden sollte. Der zukünftige Unternehmer muß sein Vorhaben auf verschiedenen Ebenen einordnen können: Er sollte zum einen die Berufsgruppe festlegen, da für eine Tätigkeit im Dienstleistungssektor, Gewerbe oder Freien Beruf unterschiedliche Voraussetzungen und Beratungsstellen bestehen. Es stellt sich die Frage, wer der entsprechende Informationsanbieter ist und welche Institutionen Beratungsfunktionen übernehmen. Es muß dem Existenzgründer bewußt werden, für das Unternehmen als Ganzes verantwortlich zu sein und das sich allerdings Unkenntnisse und Informationsmängel über Teilbereiche der angestrebten Tätigkeit nicht vermeiden lassen. Als Ergebnis lassen sich 80 Prozent der Existenzgründer eingehend beraten, da sie bei einer Vielzahl von Problemfeldern auf fachliche Hilfe angewiesen sind. (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft 1997, Starthilfe, S.6)

Zum anderen sollte der angehende Unternehmer sich Kenntnisse darüber verschaffen, welche Produkte und Dienstleistungen am Markt bestehen und ob bereits Konkurrenten mit einem ähnlichen Angebot existieren. Im Bereich des produzierenden Gewerbes sind diese Informationen elementar, da mit der Geschäftsidee oftmals eine Patentierung verbunden ist. Nach einer Umfrage des Bundesministerium für Wirtschaft bei Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern bereiten die Bereiche Marketing, Persönlichkeit des Unternehmers, Controlling und Unternehmensplanung den Existenzgründern die größten Probleme. Abbildung 3 zeigt das Ergebnis dieser Umfrage im Einzelnen.

Abbildung 3: Die größten Probleme von Existenzgründern



Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft, Junge Unternehmen, 1997.

Vorgehensweise: Geschäftsidee → Branche, Berufsgruppe → Beratung → Marktanalyse mit paralleler Konzepterstellung.

3.1.1 Gründe der Selbständigkeit

Die Existenzgründung ist mit erheblichen Risiken verbunden. Der angehende Unternehmer sollte seine Beweggründe und Erwartungen bezüglich der selbständigen Tätigkeit kritisch analysieren, um durch eine objektivierenden Einschätzung der Eingangsvoraussetzungen seine Geschäftsidee zum Erfolg zu führen. Die folgenden Gründe können nicht getrennt voneinander betrachtet werden, da sie sich teilweise bedingen und erst im Zusammenspiel das Gründungsmuster beschreiben.

Der unternehmerische Tatendrang und die eigene Unternehmensidee stehen im Vordergrund. Sie machen den eigentlichen Unternehmergeist aus und werden oft durch eine günstige Gelegenheit geweckt. Die berufliche Frustration, ausgelöst durch Differenzen mit den Kollegen am Arbeitsplatz, ein immer eingeschränkterer Handlungs- und Entscheidungsspielraum oder destruktive Kunden können ebenso den Antrieb zur Selbständigkeit verleihen, wie eine vorauszusehende oder vorhandene Arbeitslosigkeit. Gleichsam wirken Wünsche nach mehr Unabhängigkeit, Erfolgserlebnissen und einem höheren Einkommen positiv auf die Durchsetzung der eigenen Geschäftsidee. (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft 1997, Starthilfe, S. 5)

Gewinn ist die Anerkennung unternehmerischer Leistung. Diese Aussage beinhaltet unter anderen monetäre, karrierebedingte und persönliche Vorteile, die durch überdurchschnittliche Leistungen im Unternehmen erzielt werden können. Dies gilt sowohl für den Unternehmer selbst, als auch für die abhängigen Erwerbstätigen innerhalb eines Unternehmens. Einige abhängige Erwerbstätige werden jedoch diese Aussage nicht bestätigen können, da sie ihre tatsächliche Leistung und unternehmerischen Fähigkeiten in der Beurteilung des Vorgesetzten in den wenigsten Fällen wieder finden. Gerade in Teamprojekten kann die eigene, eventuell überdurchschnittliche Leistung durch die Ergebnisse der Kollegen geschmälert und verkannt werden. Der Arbeitnehmer ist verärgert nur einen Teil dessen zu erhalten, was der Unternehmer für die geleistete Arbeit vom Kunden erhält.

Die eigene selbstkritische Betrachtung, durch das Hinterfragen der persönlichen Gründe für eine Selbständigkeit, sollte den Existenzgründer zu einem Beurteilungssystem führen, welches in dem folgenden Gliederungspunkt beispielhaft dargestellt werden soll.

Fazit: Selbstkritische Analyse der eigenen Beweggründe um Stärken und Schwächen herauszustellen. Übersichtliche Darstellung der möglichen Gründe siehe BMWi 1997, Starthilfe, S.5ff.

3.1.2 Persönliche Eignungsprüfung

Eigenschaften, Fähigkeiten und deren Merkmale

Für eine erfolgreiche Existenzgründung werden bestimmte Eigenschaften und Fähigkeiten vorausgesetzt. Die Gesellschaft verbindet oft typische Eigenschaftswörter mit der Person einer erfolgreichen Existenzgründung, wie z.B. dynamisch, aktiv, selbstbewußt, risikofreudig, geschäftstüchtig, entschlossen, durchsetzungsfähig, kontaktfreudig, belastbar, fachkundig und flexibel.

Laut einer Studie an der Universität München, kann man keine genauen persönlichen Erfolgsfaktoren für eine Existenzgründung ausmachen. Es ist demnach ratsam, sich u.a. Rückmeldungen aus dem Freundeskreis zu holen, um seine eigenen Stärken analysieren zu können. (vgl. Schwertfeger 1997, Der Wille zur Leistung, S. 501)

Für weitere Ratschläge werden unterschiedliche Tests mit einer anschließenden Beurteilung angeboten, wie z. B. an der Universität Landau, deren Untersuchung auf den Merkmalen von Selbständigen und Unselbständigen basieren. Dabei zeigten sich bei Selbständigen drei wesentliche Merkmale: Höhere Leistungsmotivation, höhere Risikobereitschaft und die Tatsache, daß Erfolg und Mißerfolg in den eigenen Kompetenzen, statt in äußeren Umständen gesucht wird. (vgl. Schwertfeger 1997, Der Wille zur Leistung, S. 501)

Persönliche Voraussetzungen

Bezüglich der Eignungsprüfung als Existenzgründer sind die folgenden Voraussetzungen von Vorteil.

Im Bereich der eigenen *Erfahrungen und Ausbildung*:

- ☐ Reicht das eigene Fachwissen aus, um gegen die Konkurrenz bestehen zu können?
- ☐ Berufsausbildung und praktische Erfahrungen sollten zur Branche passen.
- ☐ Führungserfahrungen im Beruf hinsichtlich der Organisation und Kontrolle der Arbeit der Mitarbeiter sind vorteilhaft.
- ☐ Sind eine fundierte kaufmännische Ausbildung oder ausreichende betriebswirtschaftliche Kenntnisse vorhanden?
- ☐ Sind Vertriebserfahrungen gesammelt worden?

Hinsichtlich der eigenen *“Opferbereitschaft“* ist zu berücksichtigen, ob:

- ☐ man bereit ist, in den ersten Jahren, 60 oder mehr Stunden pro Woche zu arbeiten und ob man körperlich dazu in der Lage ist?
- ☐ die Familie bereit ist, die notwendige Unterstützung zu geben?

Die *eigene Verfassung* sollte geprüft werden:

- ☐ Ist man in der Lage, bei mehreren Problemen gleichzeitig den Überblick zu behalten?
- ☐ In Streßsituationen sollten durch Konzentration vernünftige Entscheidungen getroffen werden.

Die *finanziellen Voraussetzungen* müssen geprüft werden:

- ☐ Ist für die ersten Monate ohne Firmengelder die Lebenserhaltung gewährleistet?
- ☐ Bestehen ausreichende Kenntnisse im Finanzwesen über die Betriebsführung?
- ☐ Ist eine Unabhängigkeit von Banken, Kreditinstituten oder Personen vorhanden? (weitere detaillierte Fragen: siehe Bundesministerium für Wirtschaft 1997, Starthilfe, S. 18ff).

Werden die Voraussetzungen erfüllt, ist der Existenzgründer seinem Ziel wesentlich näher gerückt, da er später nicht nur seine Kunden durch seinen Unternehmergeist überzeugen muß, sondern auch seine Kreditgeber. Der Selbständige in spe sollte damit ein optimistischer Realist sein, der in der Situation weder dem übervorsichtigen Zögerer, noch dem schnellen Entscheider entspricht.

Fazit: Eigenschaften und Fähigkeiten herausstellen und mit den persönlichen Voraussetzungen vergleichen. Checkliste und Test siehe BMWi 1997, Starthilfe, S. 18ff.

3.2 Planung der Gründung

Im folgenden soll eine mögliche Vorgehensweise der Planung der Existenzgründung sukzessive vorgestellt werden.

Die Informationsbeschaffung und anschließende Inanspruchnahme von Beratungen stellen den ersten Schritt einer strategischen Planung dar und sollten auf den Überlegungen im Vorfeld aufbauen. Im zweiten Schritt sollte eine Konzepterstellung und Marktanalyse erfolgen und mit dem Aufstellen eines Finanzplanes abschließen.

3.2.1 Informationsbeschaffung

Die Informationsbeschaffung ist gerade in der Planungsphase der entscheidende Faktor für eine erfolgreiche Unternehmensgründung. Je umfangreicher und detaillierter die Informationen, die sich im wesentlichen aus Beratungen mit Fachleuten ergeben, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Verlaufs der Existenzgründung. Der Bedarf an Informationen stellt allerdings einen ständigen Begleiter des Unternehmers dar, der von der Planung, Durchführung bis zur Existenzsicherung präsent ist.

Untersuchungen der Industrie- und Handelskammer Aachen haben ergeben, daß circa 50% aller Existenzgründungen spätestens nach 5 Jahren scheitern. (vgl. IHK Aachen Pressemeldung Nr.81 vom 28.08.1997). Dabei hat es sich gezeigt, daß die Bestimmungsgründe betrieblicher Insolvenzen zu hohem Maße innerhalb des Unternehmens entstanden sind und nicht wie oftmals angenommen, primär durch den Markt und die Konkurrenz bedingt waren.

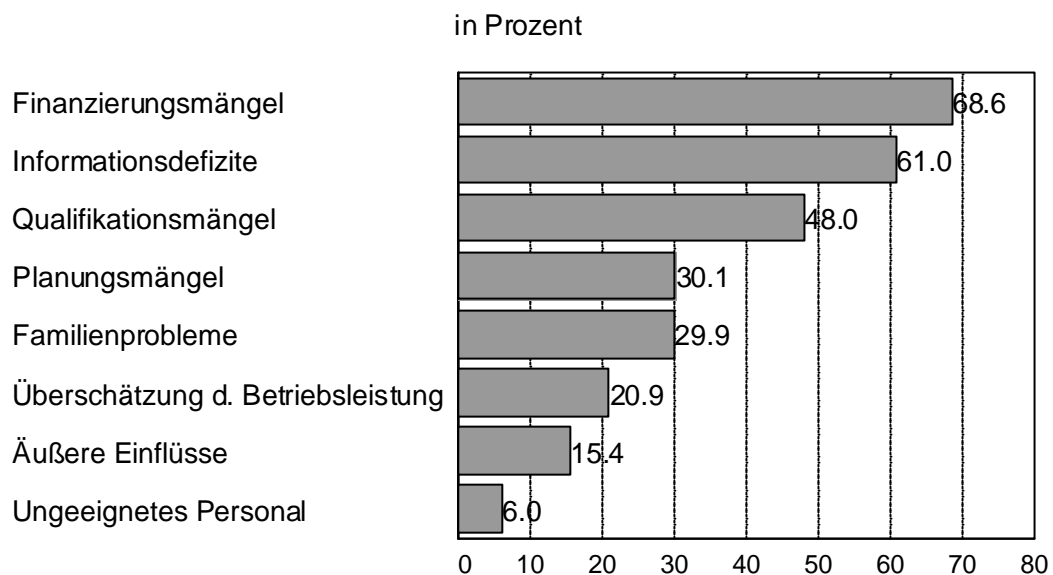
Das Ergebnis einer Studie des Bundesministeriums für Wirtschaft, in Abbildung 4 dargestellt, zeigt, daß diese Mängel insbesondere in den Bereichen Finanzierung, Information und Qualifikation des Unternehmers vorliegen.

Weitere Informationen: siehe unter www.aachen.ihk.de/existenzgründung

Zusätzliche Informationen

Erste wichtige Informationen sind durch Rückmeldungen aus dem eigenen Freundes- und Familienkreis über das Vorhaben zu beziehen. Der Vorteil liegt in dem persönlichen Verhältnis und dem daraus resultierenden uneingeschränkten Beurteilungsvermögen der Person, welches durch einen externen Berater nicht geleistet werden kann. Das Ergebnis aus Gesprächen kann als Zusatzinformation für den Existenzgründer gewertet werden.

Abbildung. 4: Ursachen der Insolvenzen



Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft, Starthilfe, 1997.

Elementare Informationen

Elementare Informationen werden von folgenden Personen und Institutionen angeboten:

- ☐ Der persönliche Steuerberater
- ☐ Berater der Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammern und Fachverbände, Institute der Wirtschaft, Kreditinstitute, Kommunen und Seniorenorganisationen.
- ☐ Freie Unternehmensberater
- ☐ Rechtsanwälte und Notare

Freie Berufe

Für die Freien Berufe: Informations- und Schulungsveranstaltungen durch das Bundesministerium für Wirtschaft und der Deutschen Ausgleichsbank. Die Beratungen durch die Kammern und Verbände sind für Existenzgründer kostenlos. Die kommerzielle Beratung vor der Existenzgründung wird vom Bundesministerium für Wirtschaft gefördert.

Vertiefung: BMWi 1997, Wirtschaftliche Förderung für Freie Berufe

Hochschulabsolventen

Speziell für Studenten wird 1998 die erste Existenzgründer Messe „START,, des Messemarketing Unternehmens IMP aus Fürth angeboten, die künftig alljährlich stattfinden soll. Parallel wurden in letzter Zeit Lehrstühle für Existenzgründungen an verschiedenen Universitäten ausgeschrieben und 1998 der erste Lehrstuhl für Existenzgründer an der European Business School in Oestrich-Winkel eingerichtet. Damit sollen die angehenden Akademiker mit dem Gedanken der Selbständigkeit studiumbegleitend konfrontiert werden.

Insbesondere für Hochschulabsolventen geeignet: www.start-messe.de

Internet

Das Internet stellt Informationen und Trainingsmöglichkeiten für Existenzgründer bereit. Konkrete Informationen für Gründer und Jungunternehmer bietet das Bundesministerium für Wirtschaft auf ihrer Homepage an, entsprechende Broschüren sind erhältlich. Das „Existenzgründer-Training ExTra,, der Universität Kaiserslautern vermittelt wirtschafts- und rechtswissenschaftliche Kenntnisse und führt die Teilnehmer an die Entwicklung eines detaillierten Unternehmenkonzeptes heran. Im „virtuellen Gründerzentrum,, der Deutschen Ausgleichsbank wird der angehende Selbständige von Anfang an unterstützt und erhält Informationen über die Bereiche Finanz- und Marketingkonzeptionen sowie zu Rechtsformen und Steuerfragen.

Existenzgründung virtuel und multimedial dargestellt, vgl. Forum 1997, Hyperlinks für Existenzgründer, S. 30f

Internet: www.forum-jobline.de, siehe auch Kapitel 6: Existenzgründung im Internet.

3.2.2 Inanspruchnahme von Beratungen

Durch den Informationsaustausch innerhalb von Beratungen wird die Geschäftsidee des Existenzgründers erstmalig auf ihre Möglichkeiten der Verwirklichung geprüft. Für eine erfolgreiche Umsetzung ist es daher notwendig, Beratungen in Anspruch zu nehmen. Je vielseitiger und umfangreicher der Aufwand für die Beratungen ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit eine mögliche Insolvenz zu vermeiden.

Die Beratungsleistung sollte sowohl den betriebswirtschaftlichen als auch den rechtlichen Aspekt beinhalten. Insbesondere bei Fragen der geeigneten Rechtsform, der Entwicklung und Ausgestaltung von Gesellschafts-, Darlehns-, Dienstleistungs-, und Kaufverträgen sind juristische Überlegungen unabdingbar, die vor allem von einem Rechtsanwalt beantwortet werden können. Die betriebswirtschaftliche Seite, die durch den Steuerberater geprüft wird, bedarf daher immer rechtlicher Hintergründe, um eine Durchsetzbarkeit der Geschäftsidee zu gewährleisten. Ein Existenzgründungsbericht hilft für die Überprüfung der eigenen fachlichen Kompetenz, da Planungslücken und fehlende Informationen aufgedeckt werden können. Darüber hinaus wird der Beratungsaufwand für den Existenzgründer ersichtlich.

Existenzgründung

Mögliche Beratungsschwerpunkte hinsichtlich der Existenzgründung sind:

- ☐ Prüfung der juristischen Umsetzbarkeit der Gründungsidee durch Beachtung der Gründungsformalien,
- ☐ Erarbeitung von Finanzierungskonzepten unter Berücksichtigung der Eigenkapitalaufbringung und öffentlicher Fördermaßnahmen,
- ☐ Erstellung von Planungsrechnungen zum Nachweis der Rentabilität und finanzwirtschaftlichen Tragfähigkeit des Gründungskonzeptes.

Existenzsicherung

Bezüglich der Existenzsicherung, also der Phase unmittelbar nach der formellen Gründung, sind folgende Aufgaben wichtig:

- ☐ Soll-Ist-Vergleiche und Analyse von Abweichungen
- ☐ Aufbau von Kostenrechnungssystemen zur kurz- und mittelfristigen Erfolgssteuerung,
- ☐ Durchführung von Analyseberechnungen einschließlich Kapitalflußrechnungen.

Vertiefung: Im Bereich Existenzgründung und Existenzsicherung siehe dazu Wolf 1997, Existenzgründung und Existenzsicherung, S. 31ff.

Staatliche Beratungen

Von staatlicher Seite hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales ein „Büro für Existenzgründung“, eingerichtet, um bei dem Einstieg behilflich zu sein, eine begleitende Betreuung zu gewährleisten und zu Zusammenkünften und Austausch von Erfahrungen mit der Selbständigkeit einzuladen. Nachdem der Existenzgründer dafür seine Vorstellungen innerhalb eines Fragebogens deutlich machen konnte, wird die Person zu passenden Vortragsveranstaltungen eingeladen und über Fördermittel informiert. Anschließend besteht die Möglichkeit Gruppenseminare zu besuchen, denen Einzelgespräche folgen können. (vgl. Mohr 1997, Der Sprung in ein neues Leben, S. 48)

Eine andere Art der Beratung bietet der „Test für Existenzgründer“, von Prof. Dr. Günter F. Müller von der Universität Landau. Der Test basiert auf Untersuchungen, die Merkmale von Selbständigen und Unselbständigen vergleicht und zu einer Merkmalsbeschreibung der Testperson mit entsprechender Auswertung führt. (vgl. Schwertfeger 1997, Der Wille zur Leistung, S. 501)

Private Beratungen

Neben den staatlich geförderten Beratungen der Ministerien sind kostenlose Beratungen möglich. Aktivsenioren stellen Ihre Dienste freiwillig, ehrenamtlich und honorarfrei zur Verfügung. Solche erfahrenen ehemaligen Unternehmer wollen die Existenzgründer begleitend unterstützen, Austausche vermitteln und Wege zur Lösung von Problemen aufzeigen. Die Beratung ist vor und während der Unternehmensgründung möglich und wird bei der Finanzierung oder rechtlichen Angelegenheiten von zusätzlichen Beratern unterstützt. (vgl. Blank 1997, Die Kraft der Weisheit, S. 57)

Beratungen durch das Internet

Weitere Existenzgründungsangebote sind im Internet in der „Internetbörse des DIHT“ bezüglich der Region und Branche zu finden. (vgl. Hoch A. 1997, Am sicheren Seil der Information, S. 801).

Aus der Sicht finanzieller Unterstützungen einer Beratung kann festgestellt werden, daß Existenzgründer, die vor ihrer Gründung Unternehmens-, Steuer-, oder Wirtschaftsberater in Anspruch nehmen, sich die entstandenen Kosten bis zu 50%, maximal 2.500 DM, vom Bundesamt für Wirtschaft erstatten lassen können. Des weiteren werden Aufbauberatungen in den ersten beiden Unternehmensjahren zu einem Höchstbetrag von 3.300 DM vom Bundesamt für Wirtschaft finanziert. Anträge sind bei der IHK erhältlich. (vgl. z.B. Hornig 1998, Geld für Gründer, S.233)

Vertiefung: Für gewerbliche Unternehmensgründungen siehe BMWi 1997, Starthilfe, für freiberufliche Unternehmensgründungen siehe BMWi 1997, Wirtschaftliche Förderungen für Freie Berufe.

3.2.3 Konzepterstellung und Marktanalyse

Innerhalb der Planungsphase der Existenzgründung kann die Konzepterstellung nicht isoliert von der Marktanalyse betrachtet werden. Beginnt der zukünftige Existenzgründer mit der Aufstellung seines Unternehmenskonzepts muß der Markt und die jeweilige Branche parallel betrachtet werden, da die Planung des Konzepts erheblich von den Voraussetzungen des Markteintritts beeinflusst wird. Das Unternehmenskonzept muß sich einerseits den Marktgegebenheiten anpassen und andererseits, durch den nötigen Abstand, seine Flexibilität bewahren, um rechtzeitig Marktnischen aufzudecken und besetzen zu können.

Unternehmenskonzept

Das Konzept ist mit der Geschäftsidee verbunden und sollte so gestaltet sein, daß es neben den Kunden auch die Geschäftspartner und die Kapitalgeber überzeugt. Viele Gründer sehen die Kapitalbeschaffung als Engpaß in ihrer Planung. Oftmals ist es aber die Idee selbst, die aufgrund mangelnder Anziehungs- und Überzeugungskraft die Realisierung der Gründung verzögert oder gar scheitern läßt. Für den Erfolg unternehmerischer Tätigkeit kommt es sowohl auf die Genialität der Geschäftsidee, als auch auf die Akzeptanz der Verbraucher an. Auch für die Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel ist es daher wichtig, daß das Unternehmenskonzept klar definiert und vollständig in allen Bereichen der Finanzierung, Produktion, Vertrieb und der kaufmännischen Verwaltung dargestellt wird. Neben der Vollständigkeit des Konzepts, wird von den Förderanstalten auch mangelnde Marketingkenntnisse der Antragsteller beklagt, da die Geschäftsidee oftmals nicht auf ihre Verkaufbarkeit überprüft worden ist. (vgl. Hoch M. 1997, Das Nadelöhr der Existenzgründung, S. 801)

Zusammenfassend bestehen die Anforderungen an das Konzept in der Realisierbarkeit, Durchführbarkeit, Vollständigkeit, Transparenz und der Überprüfbarkeit.

Marktanalyse

Hinsichtlich der Überprüfbarkeit des Konzepts ist die Erstellung einer Marktanalyse von großer Bedeutung. Dabei stehen Produkt, Kunde und Konkurrenz im Mittelpunkt der Betrachtung. Innerhalb der *Produktanalyse* können die Zukunftsaussichten und die Produktleistung ermittelt werden. Um festzustellen in welcher Reifephase sich das Produkt befindet, lassen sich die Zukunftsaussichten aus dem Produktlebenszyklus ableiten. Die Produktleistung bezieht sich auf das Produkt im Verhältnis zum bestehenden Markt, d.h. zur Konkurrenz und kann durch eine Portfolio-Analyse erstellt werden. (Siehe im speziellen: Wolf 1997, Existenzgründung und Existenzsicherung, S.43ff.)

Die *Kundenanalyse* soll u.a. folgende Fragen beantworten:

- ☐ Welche potentiellen Abnehmer kommen für das Angebot in Frage?
- ☐ Erfolgt der Vertrieb auf regionaler, nationaler oder gar internationaler Ebene?
- ☐ Handelt es sich um viele Kleinabnehmer oder wenige Großabnehmer?
- ☐ Muß die angebotene Leistung bisherige Produkte und Leistungen verdrängen?
- ☐ Welche Entwicklungen im Kundenverhalten sind in Zukunft zu erwarten?

Die *Konkurrenzanalyse* soll dem Existenzgründer grundsätzliche Informationen über mögliche Reaktionen am Markt geben.

- ☐ Gibt es Konkurrenten und welche sind am stärksten im Markt vertreten?
- ☐ Welche Besonderheiten weisen die Konkurrenten auf?
- ☐ Entspricht die eigene Geschäftsidee einer Modewelle, wie wird sich der Markt dies bezüglich verändern? (z.B. Inline-Skates)
- ☐ Sind Abwehrreaktionen der Konkurrenten bei einem Markteintritt zu erwarten und soll darauf reagiert werden?

Vertiefung der Marktanalyse mit graphischer Darstellung, siehe Wolf 1997, Existenzgründung und Existenzsicherung, S. 43ff.

Eine grobe Übersicht in Form einer Checkliste bietet das BMWi 1997, Starthilfe, S.35.

3.2.4 Finanzplan

In Anbetracht der Tatsache, daß annähernd 70% aller Unternehmenszusammenbrüche durch eine mangelhafte Finanzierung entstehen, stellt ein Finanzplan von fünf und mehr Jahren eine wichtige Voraussetzung dar (siehe Abbildung 4).

Dabei sollte eine Unterscheidung zwischen Eigen- und Fremdkapital getroffen werden, um eigene Ressourcen einzuschätzen und den exakten Bedarf an Fremdkapital ermitteln zu können.

Eigenkapital

Unter Eigenkapital kann sich der Existenzgründer neben den liquiden Mitteln auch Sachwerte, wie z.B. Fahrzeuge, Grundstücke oder Immobilien als Geldeinheiten bewerten lassen und zum Eigenkapital zählen. Weitere Sicherheiten für eine Kreditvergabe sind z.B. Übertragungen von Grundrechten, Bürgschaften, der Verpfändung des Betriebsvermögens oder der Beleihung eines bestehenden Wertpapierdepots.

Die Höhe des Eigenkapitals ist dann entscheidend für das Ausmaß der Kreditvergabe, da es als Sicherheit für die Gläubiger erforderlich ist. Bei der Fremdkapitalaufnahme ist zu beachten, daß das Gesamtkapital mindestens zu 20% durch das Eigenkapital gedeckt wird. Nach Ansicht der Bundesbank sollten sogar 30% als Eigenkapitalanteil am Gesamtkapital erwogen werden, um eine einwandfreie Bonität zu gewährleisten. Die Gefahr der Überschuldung durch eine zu hohe Fremdkapitalaufnahme sollte stets beachtet werden, da solche Mängel in der Finanzplanung nicht selten zum Konkurs führen. Eine ständige Beratung in finanziellen Angelegenheiten verringert die Gefahr einer frühzeitigen Insolvenz. (vgl. BMWi 1997, Starthilfe, S. 55)

Fremdkapital

Unter dem Fremdkapital werden Fördermittel und Kredite jeder Art gezählt. Die wichtigsten und am häufigsten genutzten Kredite sollen kurz dargestellt werden. In der Regel wird ein *Darlehen* der Hausbank für die bevorstehende Existenzgründung in Anspruch genommen, um mit der Geschäftsidee überhaupt in den Markt eintreten zu können. Dieses Darlehen wird oftmals als Investitionskredit bezeichnet, da es für die langfristige Finanzierung des Anlagevermögens, wie z.B. Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, usw. dient.

Ein *Dispositionskredit* sichert die Liquidität des Unternehmers im Rahmen des Geschäftskontos, um kurzfristige Verbindlichkeiten begleichen zu können. Der *Lieferantenkredit* in Verbindung mit Skontovereinbarungen ist im Bereich des Einkaufs eine häufig verwendete Zahlungsweise. Eine andere Art der Fremdkapitalbeschaffung stellt das *Leasing* dar. Der Unternehmer mietet Gegenstände anstatt zu kaufen und entrichtet dafür ein Entgelt an die Leasinggesellschaft. Die entstandenen Kosten durch die Leasingrate sind als Steuerbelastung für den Unternehmer absetzbar. Ob der steuerliche Vorteil ausreichend ist für ein mögliches Leasinggeschäft hängt u.a. vom Kreditrahmen, der Bilanzpolitik und von der Ansicht des Steuerberaters ab. Da eine gute Finanzierung die Basis für eine erfolgreiche und sichere Unternehmung darstellt, sollte sich der Existenzgründer folgende Fragen stellen:

- ☐ Wieviel Geld wird kurz-, mittel- und langfristig gebraucht?
- ☐ Ist eine Reserve für Unvorhergesehenes eingeplant?
- ☐ Wie hoch sind die laufenden Kosten? Der Bedarf an Betriebsmitteln und die Höhe der Fixkosten stehen dabei im Mittelpunkt.
- ☐ Wieviel Geld nimmt die Gründung selbst in Anspruch? Ausgaben in der Planungsphase und für Formalitäten werden darin berücksichtigt.

Vorgehensweise: Detaillierte Eigen- und Fremdkapitalbedarfsermittlung.

Fehler im Finanzplan

Folgende Fehler sind auffällig bei der Durchführung der Finanzierung:

- ☐ zu wenig Eigenkapital
- ☐ keine rechtzeitige Verhandlung mit der Hausbank
- ☐ Verwendung des Kontokorrentkredits zur Finanzierung von Investitionen
- ☐ hohe Verschuldung bei den Lieferanten
- ☐ kein leistungsfähiges Mahnwesen
- ☐ keine Beantragung von öffentlichen Finanzierungshilfen (siehe Abschnitt 3.3.2)
- ☐ mangelhafte Planung des Kapitalbedarfs.

Kapitalbedarfsplan

Abschließend soll ein möglicher Kapitalbedarfsplan skizziert werden, dessen konkrete Ausgestaltung nicht ohne einen entsprechenden Berater festgelegt werden sollte:

- ☐ Investition zur Herstellung der Leistungsbereitschaft, d.h. die Ausgaben für Grundstück, Gebäude und der Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung usw.
- ☐ Für die Leistungserstellung notwendiger Kapitalbedarf, wie z.B. die Menge an Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffen, Halbfabrikate und fertigen Erzeugnissen und Waren usw.
- ☐ Gründungskosten, dabei stehen Beratungen, Eintragungen in das Handelsregister oder Notarkosten im Vordergrund
- ☐ Kapitaldienst, das bedeutet Zins- und Tilgungskosten
- ☐ Privatentnahmen für die Deckung der eigenen Lebenshaltungskosten.

Siehe im speziellen Bundesministerium für Wirtschaft 1997, Starthilfe, S.49ff.

3.3 Entscheidung und Durchführung

Nach Abschluß der Planungsphase steht die Entscheidung und Durchführung der Unternehmensgründung im Mittelpunkt. Grundlegende Entscheidungen sind sowohl die Wahl der Rechtsform, als auch die Beantragung von Förder- und Finanzmitteln. Dabei werden wir explizit zwischen den unterschiedlichen Voraussetzungen und Sichtweisen der Freiberufler und der Unternehmer unterscheiden.

Anschließend müssen Formalitäten erfüllt werden, die unter anderem die Beachtung von gesetzlichen Vorschriften und die Anmeldung des Gewerbes oder der freiberuflichen Tätigkeit vorsehen.

3.3.1 Wahl der Rechtsform

Der Existenzgründer muß sich entscheiden, ob er als alleiniger Unternehmer oder als Partner innerhalb einer Personengesellschaft tätig sein möchte. Ist diese grundsätzliche Frage geklärt, kommen folgende Voraussetzungen zum Tragen. Die Kriterien belaufen sich zum einen auf die Kaufmannseigenschaften und den sich daraus ergebenden Voraussetzungen der Formalitäten einer Gründung und zum anderen aus den Steuervorteilen, die sich aus der Rechtsform ergeben. Zudem muß das Ausmaß des Haftungsumfangs auf seine Realisierbarkeit überprüft werden.

Es ist bereits abzusehen, daß die Wahl einer Rechtsform nicht ohne entsprechende Berater möglich ist. Hierfür stehen Wirtschaftskammern und Notare bereit, die bei der Gründung und der Eintragung in das Handelsregister behilflich sind.

Im folgenden soll ein kurzer Überblick möglicher und gängiger Rechtsformen hinsichtlich ihrer Voraussetzungen, Gründungsformalitäten und Haftungsansprüche dargestellt werden.

3.3.1.1 Aus Sicht der Unternehmer

Die Einzelunternehmung ist als Unternehmen eines Kaufmannes zu verstehen, der sein Handelsgeschäft alleine oder zusammen mit stillen Gesellschaftern führt. Näheres regeln die §§ 1ff HGB.

Voraussetzungen

Als Voraussetzungen sind die Kaufmannseigenschaften und der Gewerbebetrieb in Form eines Handelsgewerbes zu nennen. Demnach ist derjenige Kaufmann, der überhaupt ein Gewerbe betreibt, d.h., wer eine selbständige, auf Dauer angelegte und auf Gewinnerzielung ausgerichtete Tätigkeit ausübt. Wann ein Gewerbe als Handelsgewerbe angesehen wird regelt § 1 HGB.

Formalitäten

Hinsichtlich der Gründungsformalitäten ist zu beachten, daß das Gewerbe der Gewerbebehörde, dem zuständigen Finanzamt und Gemeinde angezeigt werden muß. Die Eintragung in das Handelsregister ist nur erforderlich, wenn zusätzlich Vollkaufmannseigenschaften erfüllt werden. Siehe hierzu §§ 1ff HGB.

Haftung

Grundsätzlich haftet der Einzelunternehmer für alle Geschäftsverbindlichkeiten mit seinem ganzen Vermögen, d.h. auch mit dem nicht betrieblich genutzten Privatvermögen, unmittelbar und uneingeschränkt. Bei Übernahme eines Handelsgeschäfts gelten weitreichendere Regelungen, siehe u.a. § 25 HGB.

Da sich diese Rechtsform zum Einstieg in die Selbständigkeit eignet, ist sie die am häufigsten gewählte.

3.3.1.2 Aus Sicht der Freiberufler

1. *Die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)* entspricht der einfachen gesellschaftlichen Partnerschaft mit gemeinsamen Geschäftszweck, die sich für Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften Freier Berufe oder Arbeitsgemeinschaften anbietet. Sie entspricht der Grundform deutschen Gesellschaftsrechts und stellt die Basis für alle anderen Gesellschaftsformen dar.

Formalitäten

Für die Gründung einer GbR sind keine besonderen Formalitäten notwendig, so daß der Gesetzgeber eine mündliche Absprache akzeptiert, jedoch ein schriftlicher Vertrag empfehlenswert ist. Für Änderung des Gesellschaftsvertrages bedarf es, gemäß dem Mehrheitsprinzip, der Zustimmung der Gesellschafter.

Voraussetzungen

Als Voraussetzung gilt die Verfolgung eines gemeinsamen Geschäftszwecks. Ein Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben, so daß die Gesellschafter gemäß ihrer Beitragsleistung entlohnt werden. Diese kann in Form von Geld, Sachen oder Dienstleistung erbracht werden.

Haftung

Die Teilhaber haften sowohl mit ihrer Beitragsleistung, als auch mit ihrem Privatvermögen gesamtschuldnerisch, d.h. das Gesellschaftsvermögen der Gesellschaft und jeder einzelne Gesellschafter können vom Gläubiger herangezogen werden. Näheres regeln §§ 705ff BGB.

2. *Die Partnerschaftsgesellschaft (PartnG)* stellt eine neue Rechtsform dar, die speziell für die Bedürfnisse der Angehörige der Freien Berufe zugeschnitten ist. Sie hat u.a. zum Ziel, die Dienstleistungen der Freien Berufe überregional, international und intraprofessionell anbieten zu können. Sie weist Gemeinsamkeiten mit der OHG auf, die ergänzt werden um das Gesellschaftsrecht des BGB.

Voraussetzungen

Zugelassen zur Gründung sind nur Freiberufler, ohne das ein Rechtszwang zur Partnerschaft besteht. Frühere Gesellschaftsformen dieser Berufsgruppe bleiben daher unberührt. Als Sicherheit regelt das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) das nur Zusammenschlüsse von Freiberuflern möglich sind, wenn den einzelnen berufsrechtlichen Regelungen der Freien Berufe nichts entgegen steht. Weitere Voraussetzungen sind die aktive Berufsausübung innerhalb der Partnerschaft, der Status der natürlichen Person und das der Beruf als Freier Beruf gemäß § 1 Abs. 2 PartGG definiert ist. Der Partnerschaftsvertrag bedarf der Schriftform und den folgenden Mindestvoraussetzungen:

- ☐ Name und Sitz der Partnerschaft,
- ☐ Namen und Vornamen, sowie den in der Partnerschaft ausgeübten Beruf und den Wohnort jedes Partners,
- ☐ den Gegenstand der Partnerschaft.

Formalitäten

Die Partnerschaft muß in das Partnerschaftsregister des zuständigen Amtsgerichts eingetragen werden.

Haftung

Das Vermögen der Partnerschaft und die Gesellschafter selbst, haften gesamtschuldnerisch, d.h. auch mit ihrem Privatvermögen. Daher müssen Freiberufler, deren Haftung per Berufsgesetze und Berufsverordnungen beschränkt ist, eine Haftpflichtversicherung abschließen. Es ist festzustellen, daß generell die Rechtsform eines Unternehmers jederzeit geändert werden kann, sie sollte jedoch immer an die Größe des Unternehmens angepaßt sein.

Vertiefung: Im allgemeinen siehe Bundesministerium für Wirtschaft 1997, Starthilfe, S. 65ff oder im speziellen: Wolf 1997, Existenzgründung und Existenzsicherung, S. 55ff.

3.3.2 Förder- und Finanzmittelmöglichkeiten

Einer der häufigsten Fehler innerhalb der Planungsphase der Finanzierung besteht im Informationsmangel über öffentliche Fördermittel. Aufgrund dieser Mängel, werden nur wenige oder teilweise keine Fördermaßnahmen von den Existenzgründern genutzt. Dabei ist das Spektrum der Förder- und Finanzmittel der Branchen und der einzelnen Berufe breit gestreut. Auf Europa-, Bundes- und Landesebene gibt es eine Fülle verschiedenster Förder- und Finanzprogramme für Existenzgründer.

Übersicht Förder- und Finanzmittel: vgl. Freyend 1997, Der neue Ratgeber zur Wirtschaftsförderung.

Öffentliche Fördermittel

Aufgrund der Vielfalt des Angebots, sollen hier nur die wichtigsten öffentlichen Fördermaßnahmen für Existenzgründer vorgestellt werden. Grundsätzlich können öffentliche Fördermittel des Bundes und der Länder nur über die Hausbank beantragt werden. Zudem ist eine Beantragung von Fördermittel nur zum Zeitpunkt des Vorhabensbeginn möglich. Eine Bewilligung im nachhinein ist, außer bei Investitionszulagen, nicht möglich. Die Finanzierungshilfen umfassen insbesondere:

- ☐ Zinszuschüsse
- ☐ Bürgschaften und Garantien
- ☐ Eigenkapitalhilfedarlehen
- ☐ nicht rückzahlbare steuerfreie Investitionszulagen
- ☐ nicht rückzahlbare Investitionszuschüsse.

Private Fördermittel

Außerhalb der Fördermittel der öffentlichen Hand, gibt es im privaten Bereich ebenfalls finanzielle Unterstützungen, deren Bekanntheitsgrad jedoch derzeit noch gering einzuschätzen ist. Als Beispiel sei der Begriff des „Venture Capitals“, genannt. Dahinter verbergen sich Großinvestoren, wie Banken, Versicherungen, Konzerne und vermögende Privatleute deren Ziel es ist, u.a. hochspezialisierte Technologien mit einer breiten Marktwirkung zu fördern. Potentielle Anwärtler auf „Venture Capital“, sind deshalb Existenzgründer aus der wachstumsträchtigen und innovationsstarken High-Tech-Branche, vertreten durch Medizintechnik, Kommunikations- und Biotechnologien. Das

„Venture Capital,, wird als sogenanntes Risikokapital definiert, das bedeutet, daß einem Existenzgründer Eigenkapital überlassen wird. Darunter ist zu verstehen, daß der Geldgeber zu einem minimalen Zinssatz das volle Risiko trägt, aber bei einer erfolgreichen Unternehmung sich einer nicht vergleichbaren Rendite sicher sein kann. Alle Vertragsinhalte sind frei verhandelbar, so das der Kreditnehmer einzig und allein mit seiner Geschäftsidee und seinem unternehmerischen Können dem Investor haftet. (vgl. Mahnkopf 1997, *Mit dem Risiko Köpfchen zeigen*, S. 501)

3.3.2.1 Aus Sicht der Unternehmer

1. Eigenkapitalhilfe-Programm (EKH):

Darlehensgeber: Deutsche Ausgleichsbank

Ziele: Stärkung und Ergänzung der Eigenkapitalposition durch ein Darlehen der Deutschen Ausgleichsbank (DtA); Darlehensverfügung über zwanzig Jahre, davon zehn tilgungsfreie Jahre

Antragsberechtigte: Sind natürliche Personen, i.d.R. bis zum 55. Lebensjahr, die eine Vollexistenz anstreben, fachlich und kaufmännisch qualifiziert sind, sowie eine angemessene Berufsausbildung haben. Landwirtschaftliche Unternehmen werden nicht gefördert.

Förderungen: Dieses Programm ist besonders geeignet zur Aufstockung des Eigenkapitals und steht zur Verfügung für:

- ☐ Gewerbliche und freiberufliche Unternehmensgründungen
- ☐ Unternehmensübernahmen
- ☐ Aktive Beteiligungen an einem Unternehmen

Voraussetzungen: Die Eigenmittel sollten i.d.R. 15 % der Investitionssumme nicht unterschreiten. Mit der Eigenkapitalhilfe können die Eigenmittel bis auf 40 % der Investitionssumme aufgestockt werden.

Eigenmittel, hierzu zählt man:

- 1) Bargeld
- 2) Bank- bzw. Sparguthaben
- 3) Realistisch bewertete Eigenleistungen
- 4) Einlagen in Form betriebsnotwendiger Güter, z.B. Maschinen, Geräte, Fahrzeuge, Einrichtungsgegenstände
- 5) Darlehen Dritter mit Eigenkapitalcharakter
- 6) Finanzmittel, durch Beleihung von Lebensversicherungen, Haus- und Grundbesitz, etc.

Die Hausbank prüft den Antrag und entscheidet, ob sie das Projekt unterstützt und weiterleitet an die DtA. Daneben ist eine Stellungnahme einer unabhängigen, fachlich kompetenten Institution notwendig, wie z.B. Kammern, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater. Liegt nach Prüfung der DtA eine Zusage vor, werden die finanziellen Mittel für die Existenzgründung bereitgestellt.

2. Eigenkapitalergänzungsprogramm (EKE-Darlehen)

Darlehensgeber: Deutsche Ausgleichsbank

Ziele: Dieses Programm eignet sich ideal für Existenzgründer und bereits bestehende Unternehmen, die in den neuen Bundesländern investieren wollen – kann aber auch von Gründern genutzt werden, deren Investitionen in den neuen Ländern an mangelndem Eigenkapital zu scheitern drohen. Ausgenommen sind Freiberufler und Landwirtschaft. Es lässt sich besonders gut für sogenannte immaterielle Investitionen nutzen, aber auch Bauinvestitionen, Betriebsausstattungen, etc. können damit gefördert werden.

Immaterielle Investitionen, dies sind Kosten für die

- ☐ Einführung neuer Produkte
- ☐ Erstellung von Marktanalysen
- ☐ Anknüpfen von Geschäftskontakten
- ☐ Vorfinanzierung von Aufträgen
- ☐ Eröffnungswerbung
- ☐ Schulung von Mitarbeitern
- ☐ vorübergehende Management-Unterstützung.

Antragsberechtigte: Sind gewerbliche Unternehmen, Existenzgründer mit einem Jahresumsatz bis zu 250 Mio. DM, die in den neuen Bundesländern investieren wollen. Ausgenommen sind Freiberufler und Betriebe der Land-, Forst-, und Fischwirtschaft

Förderungen: Gefördert werden bis zu 60% der materiellen und immateriellen Investitionen, die noch nicht durch andere Programme finanziert worden sind.

Voraussetzungen:

- ☐ mindestens 40% der Fördermittel durch die Hausbank
- ☐ die Gesellschafter haften selbstschuldnerisch und weisen die Erfolgsaussichten ihrer Unternehmung anhand einer Umsatz-, Kosten-, und Ertragsvorschau nach.
- ☐ die DtA verlangt die Stellungnahme einer fachlich kompetenten Institution, wie z.B. Kammern, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater.

3. ERP- Existenzgründungsprogramm

Darlehensgeber: Deutsche Ausgleichsbank

Ziele: Mit diesem Programm fördert die DtA gewerbliche Gründer sowie Freiberufler (außer Heilberufe) bei Gründungen, Unternehmensübernahmen, Aktiven Beteiligungen an einem Unternehmen. In den alten Ländern werden bis zu 50 % und in den neuen Ländern bis zu 75 % der Investitionssumme mit dem ERP-Darlehen finanziert. Für die Kombination mit anderen öffentlichen Mitteln gibt es Obergrenzen (67 % der Investitionssumme in den alten Ländern, 85 % in den neuen Ländern). Die geförderten Höchstbeträge sind in den alten Bundesländern 1 Mio. DM und in den neuen Bundesländern 2 Mio. DM.

Antragsberechtigte: Sind alle Gewerbetreibenden und Freiberufler (außer Heilberufe) im Bundesgebiet.

Förderungen: Gefördert werden Gründungen oder Kauf eines Unternehmens, sowie alle damit zusammenhängenden Festigungsinvestitionen innerhalb von drei Jahren nach Gründung oder Erwerb, zuzüglich der Büroausstattung und des Waren- und Materiallagers.

Voraussetzungen:

- ☐ einschlägige fachliche und kaufmännische Qualifikationen,
- ☐ Anstreben eines dauerhaften Haupterwerbs,
- ☐ das Darlehen ist über die Hausbank zu beantragen, der entsprechende Sicherheiten vorgelegt werden müssen.

3.3.2.2 Aus Sicht der Freiberufler

DtA-Existenzgründungsprogramm

Darlehensgeber: Deutsche Ausgleichsbank

Ziele: Dieses Programm fördert kleine und mittlere Unternehmen in ganz Deutschland, auch Freiberufler (*inklusive der Heilberufe!*) und stellt so eine ideale Alternative für diejenigen dar, die öffentliche Mittel nicht in Anspruch nehmen können. Die Darlehen sind zudem mit anderen Förderprogrammen der DtA kombinierbar.

Das Programm steht zur Verfügung für:

- ☐ Gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen
- ☐ Unternehmensübernahmen
- ☐ Aktive Beteiligungen an einem Unternehmen
- ☐ Investition zur Festigung einer selbständigen Existenz innerhalb von acht Jahren nach der Geschäftseröffnung, wie z.B. die Errichtung von Filialen, Erweiterung oder Umstellung des Sortiments, Produkt- oder Dienstleistungsangebots, Aufstockung des Material-, Ersatzteil- oder Warenlagers, Investitionen von Innovationen, wie z.B. neuartige Produkte oder Verfahren

Mit dem Darlehen sind bis zu 75 % der Investitionssumme finanzierbar. Darüber hinaus können bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze zusätzlich 50.000 DM pro neu geschaffenem Arbeitsplatz bereitgestellt werden.

Antragsberechtigte: Natürliche Personen, Gewerbetreibende und Freiberufler (einschließlich Heilberufe).

Förderungen: Gefördert werden Vorhaben zwischen 5000 und 4 Mio DM. Ist die Laufzeit bis zu 10 Jahren, sind 2 tilgungsfreie Jahre vorgesehen. Der Effektivzins beträgt in den alten Bundesländern unter 5% und in den neuen unter 4,5%. Ist die Laufzeit 20 Jahre werden bis zu 3 tilgungsfreie Anlaufjahre gewährt.

Voraussetzungen:

- ☐ einschlägige fachliche und kaufmännische Qualifikationen,
- ☐ Anstreben eines dauerhaften Haupterwerbs,
- ☐ das Darlehen ist über die Hausbank zu beantragen, der entsprechende Sicherheiten vorgelegt werden müssen.

Für detaillierte Informationen siehe Wolf 1997, Existenzgründung und Existenzsicherung, S. 131ff und Deutsche Ausgleichsbank.

Die folgende Tabelle 2 soll eine Übersicht verschaffen, wie die vorgestellten Förderprogramme, von 1996 zum Vorjahr von Existenzgründern und speziell den Freiberuflern genutzt wurden.

Dabei wird deutlich, daß das von der Deutschen Ausgleichsbank angebotene DtA-Existenzgründungsprogramm sowohl von den Freiberuflern, als auch von den gesamten Existenzgründern primär genutzt wurde. Die absoluten Zahlen der Anzahl der Nutzer des Programms und des Betrages in Mio. DM und der jeweiligen Prozentzahlen heben die besondere Bedeutung des DtA-Existenzgründungsprogramms im Verhältnis zu den ERP-Förderprogrammen in Tabelle 2 hervor.

Die ERP-Programme weisen von 1995 zu 1996 einen verhältnismäßig rückläufigen Trend bezüglich ihrer Nutzung im Bereich der Freien Berufe und der gesamten Existenzgründer auf. Im Vergleich dazu wird das Angebot des DtA-Programms, im gleichen Zeitraum, positiv mit steigender Tendenz, sowohl von den Freien Berufen als auch von den gesamten Existenzgründern bewertet bzw. genutzt. Zum gleichen Ergebnis führen die ‚Verhältnisse‘ (Tabelle 2) als jeweilige Anteile der freiberuflichen Inanspruchnahme (Anzahl und Gesamtbetrag).

Aus Sicht der Freiberufler begründet sich die Vorteilhaftigkeit des DtA-Programms im Vergleich zu den ERP-Programmen zum einen aus dem Nutzen für alle Freien Berufe, d.h. inklusive der Heilberufe, als auch aus dem verhältnismäßig geringen Umfang der nötigen Förderungsvoraussetzungen. Aus Sicht der gesamten Existenzgründer sind die geringen Voraussetzungen und die Möglichkeit der Kombination mit anderen DtA-Förderprogrammen ausschlaggebend für die Präferenz des DtA-Existenzgründungsprogramms.

Tabelle 2: Freie Berufe: Inanspruchnahme der wichtigsten Förderprogramme zur Existenzgründung – 1996										
	Freie Berufe				Gesamt ¹				Verhältnis	
	Anzahl	Veränderung zum Vorjahr in %	Betrag in Mio. DM	Veränderung zum Vorjahr in %	Anzahl	Veränderung zum Vorjahr in %	Betrag in Mio. DM	Veränderung zum Vorjahr in %	Anteil der Freien Berufe an der gesamten Anzahl in %	Anteil der Freien Berufe am Gesamtbetrag in %
ERP-Existenzgründungsprogramm ¹	362	-22,2	47	-15,2	7069	-29,5	1.508	-28,1	5,1	3,1
ERP-Eigenkapitalhilfe-programm	2648	-13,2	249	-13,2	17518	-19,6	2.218	-22,0	15,1	11,2
DtA-Existenzgründungs-programm	4301	+52,7	643	+64,0	16206	+128,8	2.339	+156,2	26,6	27,5
<p>1 Das ERP-Existenzgründungsprogramm galt 1996 für die Freien Berufe nur in den neuen Bundesländern. Deshalb beziehen sich auch die Gesamtzahlen nur auf die neuen Bundesländer.</p> <p>Quelle: Bundesverband der Freien Berufe, Jahrbuch 1997.</p>										

Weitere Fördermöglichkeiten

Das *Bundesministerium für Wirtschaft* (BMWi) bietet im Rahmen von Informations- und Schulungsveranstaltungen, u.a. Existenzgründungsveranstaltungen für Freiberufler an, die bei einer vollständigen Teilnahme bis zu 2.640 DM bezuschußt werden. Diese Beratungen können auf Bundes- und auf Länderebene in Anspruch genommen werden. (die Kontaktadresse für Niedersachsen ist: Rationalisierungs- Kuratorium der Deutschen Wirtschaft e.V., Landesgruppe Niedersachsen).

Das *Land Niedersachsen* hat u.a. speziell für weibliche Existenzgründer im Bereich der Freien Berufe ein Förderprogramm geschaffen. Das Landesdarlehen - Existenzgründung durch Frauen, bietet ein Darlehen bis zu 50.000 DM für freiberufliche Existenzgründung, auch im Bereich der Heilberufe an. Für einen Antrag stehen Kreditinstitute oder die Niedersächsische Landestreuhandstelle als Ansprechpartner zur Verfügung.

Vertiefung: Siehe im speziellen BMWi 1997, Wirtschaftliche Förderungen für Freie Berufe.

3.3.3 Formalitäten

Die Formalitäten für eine Existenzgründung setzen sich aus Anmeldungen, Genehmigungen und gesetzlichen Vorschriften zusammen.

Gesetzliche Vorschriften

Für den Umfang der zu beachtenden Voraussetzungen ist es entscheidend, ob es sich bei der Person um einen Voll- oder Minderkaufmann handelt. Der Vollkaufmann hat die Pflicht sich in das Handelsregister einzutragen, wobei der Eintrag für den Minderkaufmann nur obligatorisch ist. In welche Gruppe der Kaufleute der Existenzgründer sich einzuordnen hat, richtet sich nach Umsatz, Gewerbeertrag, Betriebsvermögen und Mitarbeiterzahl. Die gesetzlichen Voraussetzungen regelt das Handelsgesetzbuch in den §§1ff HGB.(vgl. Nasemann 1997, Fallstricke des Rechts, S. 801)

Im folgenden soll auf die Unterscheidung zwischen den unterschiedlichen Formen der Kaufleute verzichtet werden, um die grundsätzlichen Bedingungen für einen ordnungsgemäßen Antrag herauszustellen.

Genehmigungen

Für die verschiedenen gewerblichen oder freiberuflichen Tätigkeiten ist eine entsprechende Genehmigung notwendig. Dabei ist zwischen der persönlichen und sachlichen Genehmigung zu unterscheiden. Die *persönliche Genehmigung* stellt die Qualifikation der beantragenden Person in den Vordergrund. Dies wird deutlich bei Branchen, mit besonderen Anforderungen, wie beispielsweise in der Herstellung von Arzneimitteln, Schußwaffen oder Munition, dem Handel mit alkoholischen Getränken oder dem Güter- und Fernverkehr. Die *sachliche Genehmigung* betrifft den Gewerbebetrieb als solchen, wenn es sich z.B. um Anlagen handelt, deren Produktion umweltschädliche Folgen verursachen können und aufgrund dessen, den Richtlinien des Bundes-Immissionschutzgesetz entsprechen müssen.

Anmeldungen

Die Anmeldung eines Gewerbes erfolgt beim zuständigen Gewerbeamt (Bürgermeisteramt, Gemeinde). Notwendig ist hierzu ein Personalausweis, Paß sowie eventuelle Genehmigungen und Nachweise. Dies können z.B. Konzessionen, Handwerkskarte oder oben genannte Genehmigungen sein. Die Anmeldung hat die Benachrichtigung mehrerer Behörden zur Folge. Das Finanzamt teilt dem Gewerbetreibenden eine Steuernummer zu und verlangt, innerhalb eines Fragebogens, Auskunft über künftige Umsätze und Gewinne. An Hand der Angaben werden die ersten Einkommens- und Gewerbesteuern festgelegt. Die Angaben über Umsätze und mögliche Gewinne, sollten gerade den in der Anfangszeit besonders hohen Kosten und Forderungen Dritter gegenübergestellt werden und gemäß dem kaufmännischen Vorsichtsprinzips bewertet werden. Als Unternehmer ist der Existenzgründer i.d.R. in einer Berufsgenossenschaft Pflicht zu versichern. Dies gilt in manchen Berufsgruppen ebenfalls für die Angestellten. Welche Berufsgenossenschaft zuständig ist, erfährt der Selbständige beim Arbeitsamt, bei der Beantragung der Betriebsnummer. Aufgrund der niedrigen Beiträge und günstigen Leistungen sollte eine freiwillige Versicherung bei einer Berufsgenossenschaft in Betracht gezogen werden. Wie bereits erwähnt, erhält der Unternehmer eine Betriebsnummer vom Arbeitsamt, wenn er seine Arbeitnehmer/innen und seinen Betrieb

anmeldet. Eine neue Betriebsnummer muß ebenfalls bei einer Übernahme eines bestehenden Betriebes beantragt werden.

Bezüglich der Krankenkasse ist zu beachten, daß versicherungspflichtige Mitarbeiter der zuständigen Orts-, Ersatz-, oder Innungskrankenkasse zu melden sind.

Der Selbständige sollte je nach Bedarf, Verträge mit den örtlichen Versorgungs- und Entsorgungsunternehmen, wie zum einen der Wasser- und Elektrizitätsversorgung und zum anderen der Abwasser und Müllbeseitigung, abschließen.

Eintragung der gewerblichen Tätigkeit

Der notwendige Eintrag in das Handels- bzw. Partnerschaftsregister ist von der Art der Kaufleute und von den Rechtsverhältnissen des Unternehmens abhängig. Eingetragen werden vor allem die Firma, der Inhaber, d.h. der oder die Gesellschafter und die jeweiligen Geschäftsführer. Für den Eintrag ist das zuständige Amtsgericht verantwortlich, das in Verbindung mit einem Notar, die ordnungsgemäße gewerbliche Anmeldung vornimmt.

Bei handwerklichen Betrieben ist die Eintragung in die Handwerksrolle wichtig, um das Gewerbe ausüben zu dürfen. Eingetragen werden kann nur, wer in dem betreffenden Beruf die Meisterprüfung abgelegt hat. Liegt bei dem Existenzgründer keine entsprechende Prüfung vor, kann durch die Wahl der Rechtsform, z.B. einer GmbH, die Eintragung vorgenommen werden, wenn ein Angestellter die Meisterprüfung abgelegt hat.

Freie Berufe

Die Freien Berufe, wie z.B. Rechtsanwälte, Ärzte oder Steuerberater, müssen ihre Niederlassung mit einer Pflichtmitgliedschaft in der zuständigen Kammer anmelden. Für andere Freie Berufe, wie bspw. Künstler, Schriftsteller oder Wissenschaftler, bedarf es keiner besonderen Genehmigung, da sie keiner Kammer angehören.

Versicherungen

Vor der eigentlichen Unternehmensgründung sollte der angehende Selbständige seine Tätigkeiten auf mögliche Risiken untersuchen. Im weiteren ist zu klären, welche Risiken selbst zu tragen sind und welche Versicherer den günstigsten und weitreichendsten Versicherungsschutz gewähren. Dabei ist zu prüfen, ob eine Versicherung andere Risiken mit einbezieht, um einerseits Kosten einer möglichen Überversicherung einzusparen und andererseits eine optimale Schadendeckung zu gewährleisten. Folgende Risiken sind neben den üblichen Versicherungen insbesondere zu beachten:

- ☐ Versicherungen gegen höhere Gewalt wie Feuer, Explosion, Sturm und Wasser,
- ☐ Versicherung gegen Einbruch und Diebstahl,
- ☐ Betriebsunterbrechungsversicherung,
- ☐ Versicherung gegen Betriebs-, Umwelt-, Produkthaftung,
- ☐ Firmen- und Rechtsschutzversicherung,
- ☐ Versicherung gegen Forderungsausfälle,
- ☐ Versicherung gegen Auslandsrisiken

Anschließend ist eine Überprüfung des Versicherungsumfanges durch einen Versicherungsberater sinnvoll, um Inhalte bestehender Verträge und ihrer Anwendung auf die Existenzgründung zu klären, sowie branchenspezifische Pflichtversicherungen abzuschließen.

Detaillierte Informationen siehe: Bundesministerium für Wirtschaft 1997, Starthilfe, S.71ff und Wolf 1997, Existenzgründung und Existenzsicherung, S. 84ff.

4 Zusammenfassung

Die Existenzgründung wird durch zwei grundsätzlichen Bereiche charakterisiert: Zum einen sind Chancen und Risiken für eine erfolgreiche Existenzgründung abzuwägen und zum anderen wird die Existenzgründung durch umfangreiche persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Faktoren beeinflusst.

Aufgrund dieser Tatsachen ist es nicht möglich ein generelles Konzept für eine erfolgversprechende Existenzgründung aufzustellen. Dennoch haben wir mit dieser Studie Bedingungen und Möglichkeiten aufgezeigt, die als eine Art Leitfaden zur Existenzgründung zu verstehen sind. Die wesentlichen Schritte kennzeichnen die Überlegungen im Vorfeld, die Planung und anschließender Entscheidung und Durchführung der Existenzgründung.

Die Anfangsphase der Existenzgründung stellt die Überlegungen im Vorfeld in den Mittelpunkt.

Die Geschäftsidee sollte so differenziert wie möglich formuliert werden, so daß sie einem Marktsegment zu zuordnen ist, in dem das Vorhaben eine Marktlücke besetzt. Die Geschäftsidee muß bereits die zukünftige Branche und Berufsgruppe erkennen lassen. Um den späteren Beratungsaufwand und Informationsbedarf einschätzen zu können, sollte der Existenzgründer seine eigenen Kenntnisse und sein Fachwissen bezüglich seiner Geschäftsidee kritisch überprüfen. Dabei müssen ebenfalls die eigenen Beweggründe für eine Selbständigkeit analysiert werden, damit die eigenen Stärken und Schwächen herausgestellt werden können.

Die Planungsphase stellt den anschließenden Vorgang innerhalb der Existenzgründung dar. Sie läßt sich grob in einen internen und externen Bereich gliedern.

Der externe Bereich umfaßt die *Informationsbeschaffung und Beratung*. Dabei sind durch den Existenzgründer fehlende wesentliche Informationen festzustellen, um die bisherige Geschäftsidee zu vervollkommen und für Dritte transparent wirken zu lassen. Es stellt sich dabei die Frage, welche externen Personen Informationen anbieten. Ist der Informationsbedarf gedeckt, sind anschließende Beratungen von entscheidender Bedeutung für eine erfolgreiche Existenzgründung. Die Geschäftsidee wird innerhalb von Beratungen auf ihre Praxisnähe überprüft und durch Experten ergänzt. Bereits in dieser Phase wird der Umfang der späteren Finanzierung und des Kapitalbedarfs durch die richtige wirtschaftliche und juristische Beratung begrenzt, da durch die Minimierung von Fehlentscheidungen zusätzliche Kosten vermieden werden.

Der interne Bereich besteht aus dem *Unternehmenskonzept*, der *Marktanalyse* und dem *Finanzplan*. Für die Erstellung des Unternehmenskonzepts ist zu beachten, daß sowohl die Geschäftsidee genau erfaßt wird, als auch die Anforderungen der Durchführbarkeit, Vollständigkeit und Transparenz erfüllt sind. Die Überzeugung der Gläubiger, Kreditgeber und Kunden muß das Ziel eines auf die Geschäftsidee zugeschnittenen Unternehmenskonzepts sein.

Die Marktanalyse sollte zeitgleich zur Erstellung des Unternehmenskonzepts durchgeführt werden, da sie sich gegenseitig bedingen. Schwerpunkte der Marktanalyse ist der Kunde, das Produkt und die Konkurrenz.

Steht das Unternehmenskonzept muß ein auf den Umfang des Vorhabens abgestimmter Finanzplan aufgestellt werden, um den Bedarf an Eigen- und Fremdkapital zu ermitteln. Bei der Fremdkapitalaufnahme ist zu beachten, daß das Gesamtkapital mindestens zu 20% durch das Eigenkapital gedeckt ist. Der endgültige Finanzplan sollte nicht ohne einen entsprechenden Berater festgelegt werden.

Das interne Vorgehen mit der Erstellung des Unternehmenskonzepts, Marktanalyse und Finanzplan setzt zwangsläufig die externen Tätigkeiten, der Informationsbeschaffung und der Beratung für eine strategische Planung der Existenzgründung voraus.

Die letzte Phase stellt die Entscheidung und Durchführung der Existenzgründung dar. Die Schwerpunkte sind hierbei die Wahl der Rechtsform, Bezug von Förder- und Finanzmitteln und die notwendigen Formalitäten.

Die *Wahl der Rechtsform* ist aus der Sicht des Unternehmers abhängig von den Kaufmannseigenschaften der Person, einem vorliegenden Handelsgewerbe gemäß §§ 1 ff HGB und von dem Umfang der Unternehmung. Dabei wird in Einzelunternehmung, Personengesellschaft und Kapitalgesellschaft unterschieden.

Für den Freien Beruf bietet sich die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR) oder die Partnerschaftsgesellschaft (PartnG) als Rechtsform an.

Die GbR stellt, außer der Verfolgung eines gemeinsamen Geschäftszwecks, keine besonderen Voraussetzungen an den Existenzgründer. Haftungsansprüche werden unter anderen durch die §§ 705 ff BGB geregelt.

Die PartnG setzt voraus, daß der Freie Beruf gemäß § 1 Abs. 2 Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) anerkannt ist, und das den einzelnen berufsrechtlichen Regelungen der Freien Berufe nichts entgegensteht.

Eine Bereitstellung von öffentlichen *Förder- und Finanzmitteln* muß grundsätzlich über die Hausbank und vor Beginn der Existenzgründung beantragt werden. Eine Übersicht der öffentlich angebotenen Förder- und Finanzmittel verschafft die aktuelle Ausgabe des Deutschen Wirtschaftsdienst.

Da es unterschiedliche öffentliche/private Förder- und Finanzmittel für Unternehmer und Freie Berufe gibt, ist eine detaillierte Informationsbeschaffung für den Existenzgründer notwendig. Das ERP- oder DtA-Existenzgründungsprogramm sind z.B. finanzielle Mittel, die von der Deutschen Ausgleichsbank angeboten werden und für Unternehmer und Freiberufler gelten. Gefördert werden unter anderen Gründungen,

Unternehmensübernahmen oder aktive Beteiligungen an einem Unternehmen. Allgemeine Voraussetzungen sind fachliche und kaufmännische Kenntnisse, Anstreben eines dauerhaften Haupterwerbs und die Beantragung des Darlehens über die Hausbank.

Abschließend müssen *Formalitäten* wie gesetzliche Vorschriften, Genehmigungen und die Anmeldung der Existenzgründung durchgeführt werden.

Die gesetzlichen Vorschriften beschränken sich auf die Rechtsform und den Kaufmannseigenschaften. Letztere werden in den §§ 1ff HGB geregelt, da gerade für Minder- oder Vollkaufleute unterschiedliche Gesetze gelten.

Die persönliche Qualifikation und die Art und der Umfang der Unternehmung stehen im Mittelpunkt bei der Beantragung von Genehmigungen, die sich regional unterscheiden können.

Eine Besonderheit bei der Anmeldung von Freien Berufen ist eine mögliche Pflichtmitgliedschaft in der zuständigen Kammer für Freie Berufe wie z.B. Rechtsanwälte, Ärzte oder Steuerberater. Andere Freie Berufe wie Künstler, Schriftsteller oder Wissenschaftler benötigen keine besondere Anmeldung, da sie keiner Kammer angehören.

Aus Sicht der Unternehmer müssen das zuständige Gewerbeamt, Finanzamt, Arbeitsamt, Krankenkasse und örtliche Versorgungs- und Entsorgungsunternehmen über eine Existenzgründung informiert werden.

Für Freie Berufe und Unternehmen gelten die gesetzlichen und freien Versicherungen, die nicht ohne einen Versicherungsfachmann abgeschlossen werden sollten, um mögliche Überversicherungen zu vermeiden und eine optimale Schadendeckung zu gewährleisten.

5 Informationen zur Existenzgründung im Internet

Das Internet bietet viele interessante Informationen zur Existenzgründung. Es ist im besonderen für einen Einstieg in die Thematik hervorragend geeignet. Zudem lassen sich leicht die richtigen Kontaktadressen finden und Publikationen zu öffentlichen Förderprogrammen auf eine komfortable Weise bestellen. Im folgenden sollen einige wichtige Internetseiten verschiedener Anbieter beispielhaft vorgestellt werden.

Internetadressen im Überblick

FOCUS Online:	www.focus.de/D/DB/DBY/dby.htm
Stern-Online:	www.stern.de/startup
Wirtschaftswoche:	www.wiwo.de /wwnetzwelt/ex_webg.htm
DM-Online:	www.dm-online.de
Bundesministerium für Wirtschaft:	www.bmwi.de
Deutsche Ausgleichsbank:	www.dta.de
Institut für Freie Berufe Nürnberg:	www.uni-erlangen.de/ifb/gruend
IHK Lüneburg - Wolfsburg:	www.ihk.de/lueneburg
IHK Hamburg:	www.ihk.de/hamburg/Services/Existenz
Land Niedersachsen:	www.niedersachsenonline.de/indexok.html
Unternehmensgründungssimulation:	www.ugs.de

Für den Einstieg

FOCUS Online : www.focus.de/D/DB/DBY/dby.htm

„Online-Akademie für Existenzgründer und Jungunternehmer,, (gemeinsames Projekt von FOCUS Online und dem Bundeswirtschaftsministerium)
Viele Informationen zu allen Gründungsphasen.



Stern-Online: www.stern.de/startup

START Gründungswettbewerb; Vielzahl von Informationen und Tips, Adressen und Links zum Thema Existenzgründung.



Wirtschaftswoche: www.wiwo.de/wnetzwelt/ex_webg.htm

Viele Links auf relevante Webseiten.

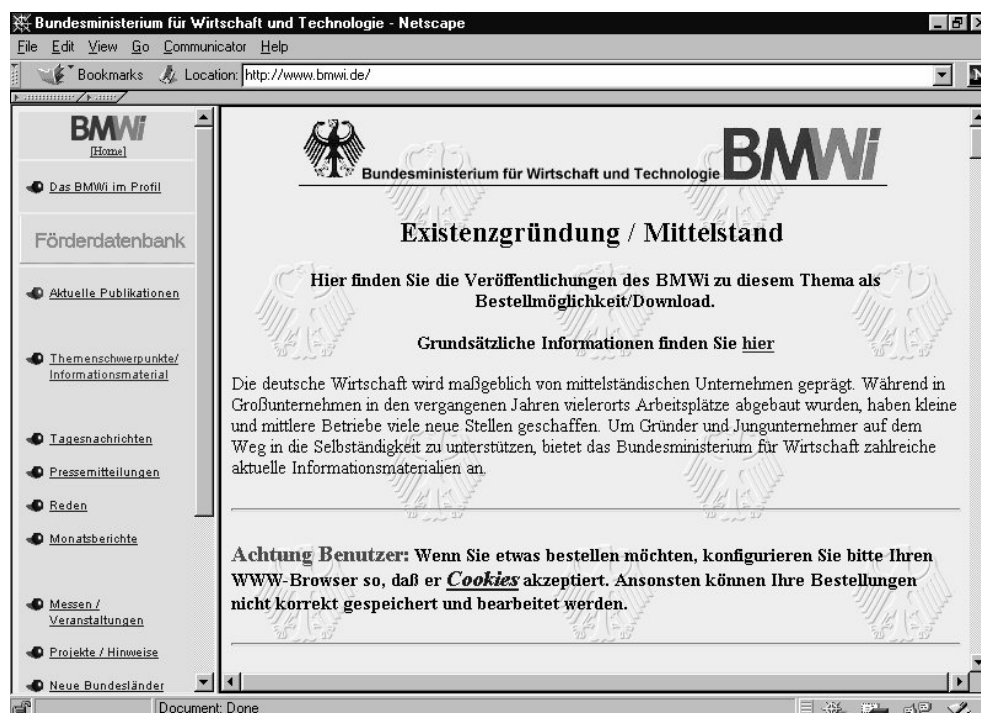


DM-Online : www.dm-online.de

Ähnliches Angebot wie bei FOCUS- und Stern-Online, zusätzlich detaillierte Brancheninformationen.

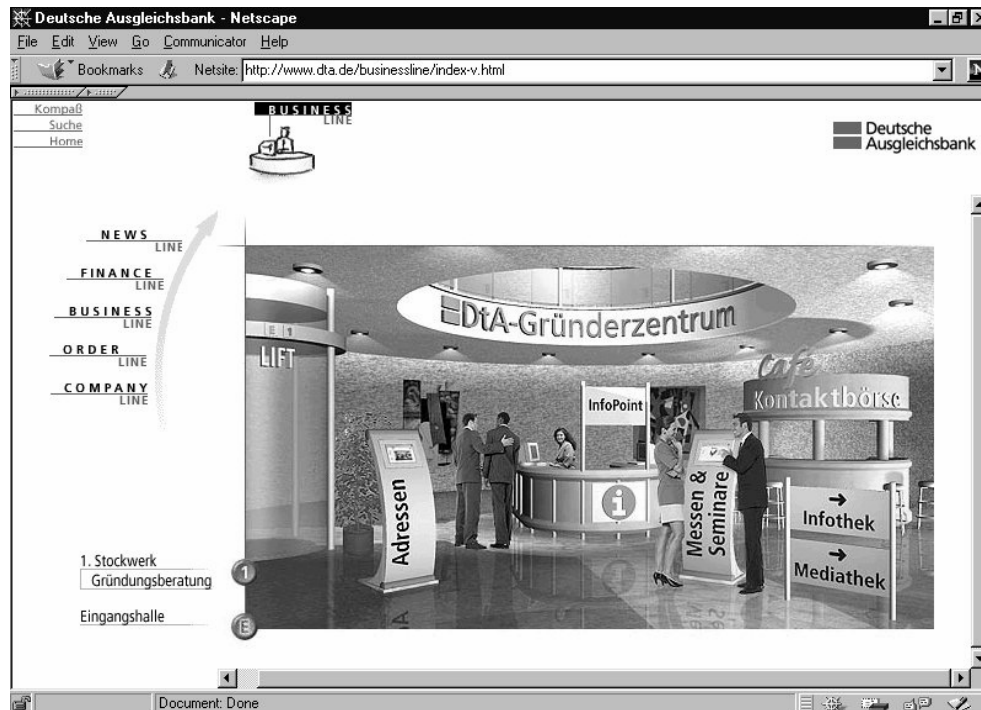
*Informationen zu Förderprogrammen***Bundesministerium für Wirtschaft: www.bmwi.de**

Möglichkeit zur Online-Bestellung vieler Publikationen und zur Recherche in einer sehr umfangreichen Förderdatenbank.



Deutsche Ausgleichsbank: www.dta.de

Virtuelles Gründerzentrum, mit Informationen über die Förderprogramme des Bundes, mit der Möglichkeit zur Online-Berechnung des etwaigen Umfangs der Förderung, Bestellung von Publikationen und Vermittlung von Geschäftspartnern.

*Informationen für Freiberufler***Institut für Freie Berufe Nürnberg:** www.uni-erlangen.de/ifb/gruend

Informationen über die Gründungsberatung des IFB für Freiberufler.



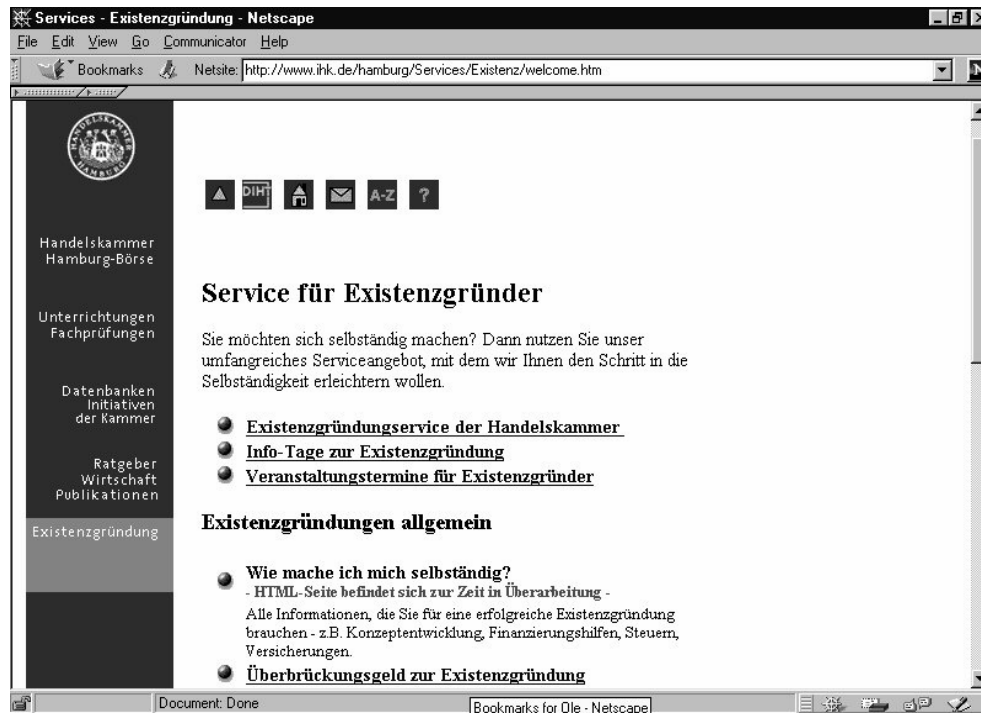
Regionale Informationen

IHK Lüneburg - Wolfsburg unter: www.ihk.de/lueneburg

Ansprechpartner mit Telefonnummer und E-mail Adresse, Möglichkeit zum Download von Publikationen.

IHK Hamburg: www.ihk.de/hamburg/Services/Existenz

Allgemeine Informationen, Beratungs- und Veranstaltungshinweise der IHK Hamburg.



Land Niedersachsen: www.niedersachsenonline.de/indexok.html

Informationen zu den Existenzgründungsprogrammen in Niedersachsen.



Software

Unternehmensgründungssimulation: www.ugs.de

Möglichkeit zum Download eines Programms des Michelsberginstitut für Unternehmensführung Ulm zur Simulation einer Unternehmensgründung.



6 Adressen

Bundesministerium für
Wirtschaft (BMWi)
Referat Öffentlichkeits-
arbeit
Villemombler Straße 76
53123 Bonn
Tel.: 0228 - 6 15 - 41 71
www.bmwi.de

Bundesverband der Deut-
schen Industrie e.V.
Gustav-Heinemann-Ufer
84-88
50968 Köln
Tel.: 0221 - 37 08 00
www.bdi-online.de

Niedersächsische Bürg-
schaftsbank GmbH
(NBB)
Schiffgraben 33
30175 Hannover
Tel.: 0511 - 33 70 50
www.niedersachsen.de/
MW_buergschaftsbank.htm

Bundesministerium für
Bildung, Wissenschaft,
Forschung und Technologie
(BMBF)
Heinemannstraße 2
53175 Bonn - Bad Godes-
berg
Tel.: 0228 - 57 0
www.bmbf.de

Bundesverband der Freien
Berufe
Godesberger Allee 54
53175 Bonn-Bad Godes-
berg
Tel.: 0228 - 959 510
www.freie-berufe.de

Bezirksregierung Lüneburg
Auf der Hude 2
21334 Lüneburg
Tel.: 04131 - 15 0
www.fh-lueneburg.de/
bezreg

Bundesamt für Wirtschaft
(BAW)
Referat II/2
Frankfurter Straße 29- 31
65760 Eschborn
Tel.: 06196 - 4 04 - 0
www.bawi.de

Institut für Freie Berufe
an der Friedrich-Alexander-
Universität Erlangen Nürn-
berg
Marienstr.2/IV
90402 Nürnberg
Tel: 0911 - 20 37 12
www.uni-erlangen.de/
docs/FAU/anstalten/IfFB

IHK Lüneburg-Wolfsburg
Am Sande 1
21335 Lüneburg
Tel.: 04131 - 742 183
www.ihk.de/lueneburg

Deutsche Ausgleichsbank
(DtA)
Wielandstraße 4
53173 Bonn
Tel.: 0228 - 831 - 0
www.dta.de

Bundesverband Junger
Unternehmer (BJU)
Postfach 20 01 54
53131 Bonn
Tel.: 0228 - 954 59 - 0
www.bju.de

Handwerkskammer Lüne-
burg- Stade
Friedenstraße 6
21335 Lüneburg
Tel.: 04131 - 71 20
www.hwk-lueneburg-
stade.de

Kreditanstalt für Wieder-
aufbau (KfW)
Palmengartenstraße 5
60325 Frankfurt
Tel.: 069 - 7431 - 0
www.kfw.de

Euro-Info-Centre
Vahrenwalder Straße 7
30165 Hannover
Tel.: 0511 - 9357 -121
www.eic-hannover.de

Fachhochschule Nordost-
niedersachsen
Wissens- und Technologie-
transfer
Volgershall 1
21339 Lüneburg
Tel.: 04131 / 677 - 580
www.fh-lueneburg.de/tt

Deutscher Industrie- und
Handelstag (DIHT)
Adenauerallee 148
53113 Bonn
Tel.: 0228 - 1040
www.ihk.de

Niedersächsisches Ministe-
rium für Wirtschaft, Tech-
nologie und Verkehr
Friedrichswall 1
30159 Hannover
Tel.: 0511 - 120 57 50
www.niedersachsen.de

Universität Lüneburg
Wissens- und Technologie-
transfer
Scharnhorststraße 1
21335 Lüneburg
Tel.: 04131 - 78 1064
www.uni-lueneburg.de/
einricht/ttf/

Literaturverzeichnis

- Blank, R. (1997), Die Kraft der Weisheit (27.09.1997) in: Ressort Bildung, Süddeutsche Zeitung, S. 57, München
- Brinkmann, Chr., Otto, M., und E. Wiedemann (1995), Existenzgründung mit Hilfe der BA, IAB Werkstattbericht Nr. 10, Nürnberg
- Bundesministerium für Wirtschaft (1997), Starthilfe, 9. Auflage, Bonn
- Bundesministerium für Wirtschaft (1997), Wirtschaftliche Förderung für Freie Berufe, 1. Auflage, Bonn
- Derbe, K. (1998), START-Die Existenzgründermesse für Deutschland, Fürth/Bayern
- Flaschka, H. (1999), Existenzgründung und Übergabe, Vortrag im Forschungskolloquium Freie Berufe und empirische Wirtschafts- und Sozialforschung, 25.1.1999, Universität Lüneburg.
- Forum (1997), Hyperlinks für Existenzgründer, in: Forum Erfolgreicher Berufsstart, Nr.8, 13. Jahrgang, S.30, Konstanz
- Freyend, J. von (1997), Der neue Ratgeber zur Wirtschaftsförderung, Köln
- Hoch, A. (1997), Am sicheren Seil der Information (18.10.1997), in: Ressort Bildung Süddeutsche Zeitung, S. 801, München
- Hoch, M. (1997), Das Nadelöhr der Existenzgründung (29.11.1997), in: Ressort Bildung Süddeutsche Zeitung, S. 801, München
- Hornig, F. (1998), Geld für Gründer (12.03.1998), in: Wirtschaftswoche, Nr.12, S.233
- IHK Aachen (1997), Pressemeldung Nr. 81 (28.08.1997)
- Mahnkopf, C. (1997), Mit dem Risiko Köpfchen zeigen (11.10.1997), in: Ressort Bildung Süddeutsche Zeitung, S. 501, München
- Mohr, R. (1997), Der Sprung in ein neues Leben (23.08.1997), in: Ressort Bildung Süddeutsche Zeitung, S. 48, München
- Nasemann, A. (1997). Fallstricke des Rechts (02.08.1997), in: Ressort Bildung Süddeutsche Zeitung, S.501, München
- OECD 1997, Labour Force Statistics, 1976-1996, Paris
- Pannenberg, M. (1997), Neue Selbständige in Deutschland in den Jahren 1990 bis 1995, DIW Wochenbericht 41/97, Berlin
- Pfeiffer, Fr. und M. Falk (1999), Der Faktor Humankapital in der Volkswirtschaft: Berufliche Spezialisierung und technische Leistungsfähigkeit, ZEW-Wirtschaftsanalysen Bd. 35
- Schwertfeger, B. (1997), Der Wille zur Leistung (30.08.1997), in: Ressort Bildung Süddeutsche Zeitung, S. 501, München
- Welt (1997), Pleitewelle vernichtet über 500.000 Jobs (03.12.1997), in: Bereich Wirtschaft, Die Welt
- Wolf, K.-H. (1997), Existenzgründung und Existenzsicherung, Bonn

Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB), Universität Lüneburg

Publikationen

1 FFB-Jahresberichte

FFB-Jahresbericht 2003/04, FFB-Jahresbericht 2001/02, FFB-Jahresbericht 1999/00, FFB-Jahresbericht 1997/98, FFB-Jahresbericht 1996, FFB-Jahresbericht 1995, FFB-Jahresbericht 1994, FFB-Jahresbericht 1993, FFB-Jahresbericht 1992, FFB-Jahresbericht 1991, FFB: 10 Jahre Forschung und Lehre 1989-1999, FFB-Forschung und Lehre 1989-1998, FFB-Forschung und Lehre 1989-1997, FFB-Forschung und Lehre 1989-1996.

2 FFB-Bücher in der FFB-Schriftenreihe

Ehling, M. und J. Merz, 2002, Neue Technologien in der Umfrageforschung, FFB-Schriften Nr. 14, 181 Seiten, ISBN 3-7890-8241-4, NOMOS Verlagsgesellschaft, Baden-Baden. *Preis: € 31,-*

Merz, J., 2002, Freie Berufe im Wandel der Märkte, FFB-Schriften Nr. 13, 168 Seiten, ISBN 3-7890-8107-8, NOMOS Verlagsgesellschaft, Baden-Baden. *Preis: € 29,-*

Merz, J., 2001, Existenzgründung 2 – Erfolgsfaktoren und Rahmenbedingungen, FFB-Schriften Nr. 12, 232 Seiten, ISBN 3-7890-7462-4, NOMOS Verlagsgesellschaft, Baden-Baden. *Preis: € 40,- / € 71,- (i. Vb. mit Band 1)*

Merz, J., 2001, Existenzgründung 1 – Tips, Training und Erfahrung, FFB-Schriften Nr. 11, 246 Seiten, ISBN 3-7890-7461-6, NOMOS Verlagsgesellschaft, Baden-Baden. *Preis: € 40,- / € 71,- (i. Vb. mit Band 2)*

Merz, J. und M. Ehling, 1999, Time Use – Research, Data and Policy, FFB-Schriften Nr. 10, 571 Seiten, ISBN 3-7890-6244-8, NOMOS Verlagsgesellschaft, Baden-Baden. *Preis: € 49,-*

Herrmann, H. und J. Backhaus, 1998, Staatlich gebundene Freiberufe im Wandel, FFB-Schriften Nr. 9, 234 Seiten, ISBN 3-7890-5319-8, NOMOS Verlagsgesellschaft, Baden-Baden. *Preis: € 34,-*

Herrmann, H., 1996, Recht der Kammern und Verbände Freier Berufe, Europäischer Ländervergleich und USA, FFB-Schriften Nr. 8, 596 Seiten, ISBN 3-7890-4545-4, NOMOS Verlagsgesellschaft, Baden-Baden. *Preis: € 56,-*

Merz, J., Rauberger, T. K. und A. Rönnau, 1994, Freie Berufe in Rheinland-Pfalz und in der Bundesrepublik Deutschland – Struktur, Entwicklung und wirtschaftliche Bedeutung, FFB-Schriften Nr. 7, 948 Seiten, ISBN 3-927816-27-2, Lüneburg. *Preis: € 95,-*

Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB) (Hrsg.), erstellt vom Zentrum zur Dokumentation für Naturheilverfahren e.V. (ZDN), 1992, 1993, Dokumentation der besonderen Therapierichtungen und natürlichen Heilweisen in Europa, Bd. I, 1. Halbband, 842 Seiten, Bd. I, 2. Halbband, 399 Seiten, Bd. II, 590 Seiten, Bd. III, 272 Seiten, Bd. IV, 419 Seiten, Bd. V, 1. Halbband, 706 Seiten, Bd. V, 2. Halbband, 620 Seiten, ISBN 3-88699-025-7, Lüneburg (nur zu beziehen über das Zentrum zur Dokumentation für Naturheilverfahren e.V. ZDN, Hufelandstraße 56, 45147 Essen, Tel.: 0201-74551). *Preis: € 385,-*

Sahner, H. und A. Rönnau, 1991, Freie Heilberufe und Gesundheitsberufe in Deutschland, FFB-Schriften Nr. 6, 653 Seiten, ISBN 3-927816-11-6, Lüneburg. *Preis: € 58,-*

Burmester, B., 1991, Ausbildungsvergleich von Sprachtherapeuten, FFB-Schriften Nr. 5, 54 Seiten, ISBN 3-927816-10-8, Lüneburg. *Preis: € 9,-*

Sahner, H., 1991, Freie Berufe in der DDR und in den neuen Bundesländern, FFB-Schriften Nr. 4, 177 Seiten, ISBN 3-927816-09-4, Lüneburg. *Preis: € 25,-*

Trautwein, H.-M., Donner, H., Semler, V. und J. Richter, 1991, Zur tariflichen Berücksichtigung der Ausbildung, der Bereitstellung von Spitzenlastreserven und der Absicherung von Beschäftigungsrisiken bei Seelotsen, mit dem Anhang Steuerliche Aspekte des tariflichen Normaleinkommens der Seelotsen, FFB-Schriften Nr. 3, 183 Seiten, ISBN 3-927816-07-8, Lüneburg. *Preis: € 19,-*

Sahner, H. und F. Thiemann, 1990, Zukunft der Naturheilmittel in Europa in Gefahr? FFB-Schriften Nr. 2, 81 Seiten, ISBN 3-927816-06-X, Lüneburg. *Preis: € 6,-*

Sahner, H., Herrmann, H., Rönnau, A. und H.-M. Trautwein, 1989, Zur Lage der Freien Berufe 1989, Teil III, FFB-Schriften Nr. 1, 167 Seiten, ISBN 3-927816-04-3, Lüneburg. *Preis: € 25,-*

Sahner, H., Herrmann, H., Rönnau, A. und H.-M. Trautwein, 1989, Zur Lage der Freien Berufe 1989, Teil II, FFB-Schriften Nr. 1, 955 Seiten, ISBN 3-927816-02-7, Lüneburg.

Preis: € 20,- / € 35,- (i. Vb. mit Teil I)

Sahner, H., Herrmann, H., Rönnau, A. und H.-M. Trautwein, 1989, Zur Lage der Freien Berufe 1989, Teil I, FFB-Schriften Nr. 1, 426 Seiten, ISBN 3-927816-01-9, Lüneburg.

Preis: € 20,- / € 35,- (i. Vb. mit Teil II)

3 FFB-Bücher

Merz, J., D. Hirschel und M. Zwick, 2005, Struktur und Verteilung hoher Einkommen - Mikroanalysen auf der Basis der Einkommensteuerstatistik, Lebenslagen in Deutschland, Der zweite Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Berlin (<http://www.bmgs.bund.de/download/broschueren/A341.pdf>)

Merz, J. und J. Wagner (Hrg.), 2004, Perspektiven der MittelstandsForschung – Ökonomische Analysen zu Selbständigkeit, Freien Berufen und KMU, Merz, J., Schulte, R. and J. Wagner (Series Eds.), Entrepreneurship, Professions, Small Business Economics, CREPS-Schriftenreihe Vol. 1, 520 Seiten, Lit Verlag, ISBN 3-8258-8179-2, Münster. *Preis: € 39,90*

Merz, J. und M. Zwick (Hrg.), 2004, MIKAS – Mikroanalysen und amtliche Statistik, Statistisches Bundesamt (Serie Editor), Statistik und Wissenschaft, Vol. 1, 318 Seiten, ISBN 3-8246-0725-5, Wiesbaden

Preis: € 24,80

Hirschel, D., 2004, Einkommensreichtum und seine Ursachen – Die Bestimmungsfaktoren hoher Arbeitseinkommen, Hochschulschriften Band 82, 416 Seiten, Metropolis-Verlag Marburg, ISBN 3-89518-441-1.

Merz, J., 2001, Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung, Lebenslagen in Deutschland, Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, 128 Seiten, Bonn, zu beziehen über: Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH, Südstraße 119, 53175 Bonn.

Ehling, M. und J. Merz u. a., 2001, Zeitbudget in Deutschland – Erfahrungsberichte der Wissenschaft, Band 17 der Schriftenreihe Spektrum Bundesstatistik, 248 Seiten, Metzler-Poeschel Verlag, ISBN 3-8246-0645-3, Stuttgart. *Preis: € 16,-*

Krickhahn, T., 1995, Die Verbände des wirtschaftlichen Mittelstands in Deutschland, 351 Seiten, DUV Deutscher Universitäts Verlag, ISBN 3-8244-0245-9, Wiesbaden. *Preis: € 62,-*

Spahn, P. B., Galler, H. P., Kaiser, H., Kassella, T. und J. Merz, 1992, Mikrosimulation in der Steuerpolitik, 279 Seiten, Springer Verlag, ISBN 3-7908-0611-0, Berlin. *Preis: € 45,-*

4 FFB-Reprints

Merz, J., Kumulation von Mikrodaten – Konzeptionelle Grundlagen und ein Vorschlag zur Realisierung,; in: Allgemeines Statistisches Archiv, Issue 88, S. 451-472, 2004 **FFB-Reprint Nr. 35**

Merz, J., Einkommens-Reichtum in Deutschland - Mikroanalytische Ergebnisse der Einkommensteuerstatistik für Selbständige und abhängig Beschäftigte, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Vol. 5, Issue 2, S. 105-126, 2004 **FFB-Reprint Nr. 34**

Merz, J., Vorgrimler, D. und M. Zwick, Faktisch anonymisiertes Mikrodatenfile der Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1998, in: Wirtschaft und Statistik, Issue 10, S. 1079-1091, 2004

FFB-Reprint Nr. 33

Ackermann, D., Merz, J. and H. Stolze, Erfolg und Erfolgsfaktoren freiberuflich tätiger Ärzte – Ergebnisse der FFB-Ärzteumfrage für Niedersachsen, in: Merz, J. and J. Wagner (Eds.), Perspektiven der MittelstandsForschung – Ökonomische Analysen zu Selbständigkeit, Freien Berufen und KMU, Merz, J., Schulte, R. and J. Wagner (Series Eds.), Entrepreneurship, Professions, Small Business Economics, CREPS-Schriftenreihe Vol. 1, Lit Verlag, Münster, pp. 165-190, 2004 **FFB-Reprint Nr. 32**

- Hirschel, D. und J. Merz, Was erklärt hohe Arbeitseinkommen Selbständiger – Eine Mikroanalyse mit Daten des Sozioökonomischen Panels, in: Merz, J. and J. Wagner (Eds.), Perspektiven der Mittelstandsforschung – Ökonomische Analysen zu Selbständigkeit, Freien Berufen und KMU, Merz, J., Schulte, R. and J. Wagner (Series Eds.), Entrepreneurship, Professions, Small Business Economics, CREPS-Schriftenreihe Vol. 1, Lit Verlag, Münster, pp. 265-285, 2004
FFB-Reprint Nr. 31
- Burgert, D. und J. Merz, Wer arbeitet wann? – Arbeitszeitarrangements von Selbständigen und abhängig Beschäftigten: Eine mikroökonomische Analyse deutscher Zeitbudgetdaten, in: Merz, J. and J. Wagner (Eds.), Perspektiven der Mittelstandsforschung – Ökonomische Analysen zu Selbständigkeit, Freien Berufen und KMU, Merz, J., Schulte, R. and J. Wagner (Series Eds.), Entrepreneurship, Professions, Small Business Economics, CREPS-Schriftenreihe Vol. 1, Lit Verlag, Münster, pp. 303-330, 2004
FFB-Reprint Nr. 30
- Merz, J. und M. Zwick, Hohe Einkommen – Eine Verteilungsanalyse für Freie Berufe, Unternehmer und abhängige Beschäftigte, in: Merz, J. and M. Zwick (Eds.), MIKAS – Mikroanalysen und amtliche Statistik, Statistik und Wissenschaft, Vol. 1, pp. 167-193, 2004
FFB-Reprint Nr. 29
- Merz, J., Schatz, C. and K. Kortmann, Mikrosimulation mit Verwaltungs- und Befragungsdaten am Beispiel ‚Altersvorsorge in Deutschland 1996‘ (AVID ’96), in: Merz, J. und M. Zwick (Hg.), MIKAS – Mikroanalysen und amtliche Statistik, Statistik und Wissenschaft, Vol. 1, S. 231-248, 2004
FFB-Reprint Nr. 28
- Merz, J., Was fehlt in der EVS ? – Eine Verteilungsanalyse hoher Einkommen mit der verknüpften Einkommensteuerstatistik für Selbständige und abhängig Beschäftigte, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Vol. 223/1, p. 58-90, 2003
FFB-Reprint Nr. 27
- Merz, J. und M. Zwick, Verteilungswirkungen der Steuerreform 2000/2005 im Vergleich zum ‚Karlsruher Entwurf‘ – Auswirkungen auf die Einkommensverteilung bei Selbständigen (Freie Berufe, Unternehmer) und abhängig Beschäftigte, in: Wirtschaft und Statistik, 8/2002, p. 729-740, 2002
FFB-Reprint Nr. 26
- Merz, J., Time Use Research and Time Use Data – Actual Topics and New Frontiers, in: Ehling, M. and J. Merz (Eds.), Neue Technologien in der Umfrageforschung – Anwendungen bei der Erhebung von Zeitverwendung, p. 3-19, 2002
FFB-Reprint Nr. 25
- Merz, J., 2002, Time and Economic Well-Being – A Panel Analysis of Desired versus Actual Working Hours, in: Review of Income and Wealth, Series 48, No. 3, p. 317-346, FFB-Reprint Nr. 24, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 24
- Schatz, Ch., Kortmann, K. und J. Merz, 2002, Künftige Alterseinkommen - Eine Mikrosimulationsstudie zur Entwicklung der Renten und Altersvorsorge in Deutschland (AVID’96), in: Schmollers Jahrbuch, Journal of Applied Social Sciences, Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 122. Jahrgang, Heft 2, S. 227-260, FFB-Reprint Nr. 23, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 23
- Merz, J. und M. Zwick, 2001, Über die Analyse hoher Einkommen mit der Einkommensteuerstatistik – Eine methodische Erläuterung zum Gutachten „Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung“ zum ersten Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, in: Wirtschaft und Statistik 7/2001, S. 513-523, FFB-Reprint Nr. 22, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 22
- Merz, J., 2001, Was fehlt in der EVS? Eine Verknüpfung mit der Einkommensteuerstatistik für die Verteilungsanalyse hoher Einkommen, in: Becker, I., Ott, N. und G. Rolf (Hrsg.), Soziale Sicherung in einer dynamischen Gesellschaft, S. 278-300, Campus Verlag, Frankfurt/New York, FFB-Reprint Nr. 21, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg
FFB-Reprint Nr. 21
- Merz, J., 2001, 10 Jahre Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB) der Universität Lüneburg – Forschungsschwerpunkte und Perspektiven, in: Bundesverband der Freien Berufe (Hrsg.), Jahrbuch 2000/2001, der freie beruf, S. 158-174, Bonn, FFB-Reprint Nr. 20, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 20

- Merz, J., 2000, The Distribution of Income of Self-employed, Entrepreneurs and Professions as Revealed from Micro Income Tax Statistics in Germany, in: Hauser, R. and I. Becker (eds.), The Personal Distribution of Income in an International Perspective, S. 99-128, Springer Verlag, Heidelberg, FFB-Reprint Nr.19, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 19
- Merz, J., 1998, Privatisierung, Deregulierung und staatlich gebundene Freie Berufe – Einige ökonomische Aspekte, in: Herrmann, H. und J. Backhaus (Hrsg.), Staatlich gebundene Freiberufe im Wandel, S. 67-114, FFB-Schriften Nr. 9, NOMOS Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, FFB-Reprint Nr. 18, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 18
- Merz, J., 1997, Die Freien Berufe – Laudatio zur Verleihung der Ehrendoktorwürde des Fachbereiches Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Lüneburg an Prof. J. F. Volrad Deneke, in: Bundesverband der Freien Berufe (Hrsg.), Jahrbuch 1997, der freie beruf, S. 133-151, Bonn, FFB-Reprint Nr. 17, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 17
- de Kam, C. A., de Haan, J., Giles, C., Manresa, A., Berenguer, E., Calonge, S., Merz, J. and K. Venkatarama, 1996, Who pays the taxes? The Distribution of Effective Tax Burdens in Four EU Countries, in: ec Tax Review, p. 175-188, FFB-Reprint No. 16, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 16
- Merz, J., 1996, MICSIM – A PC Microsimulation Model for Research and Teaching: A Brief View on its' Concept and Program Developments, SoftStat '95 – Advances in Statistical Software 5, in: Faulbaum, F. and W. Bandilla (eds.), Stuttgart, p. 433-442, FFB-Reprint No. 15, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 15
- Burkhauser, R. V., Smeeding, T. M. and J. Merz, 1996, Relative Inequality and Poverty in Germany and the United States using Alternative Equivalence Scales, in: Review of Income and Wealth, Series 42, No. 4, p. 381-400, FFB-Reprint No. 14, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 14
- Merz, J. 1996, Schattenwirtschaft und Arbeitsplatzbeschaffung, in: Sadowski, D. und K. Pull (Hrsg.), Vorschläge jenseits der Lohnpolitik, S. 266-294, Frankfurt/New York, FFB-Reprint Nr. 13, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 13
- Merz, J., 1996, MICSIM – Concept, Developments and Applications of a PC Microsimulation Model for Research and Teaching, in: Troitzsch, K. G., Mueller, U. Gilbert, G. N. and J. E. Doran (eds.), Social Science Microsimulation, p. 33-65, Berlin/New York, FFB-Reprint No. 12, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 12
- Merz, J., 1996, Market and Non-Market Labour Supply and the Impact of the Recent German Tax Reform – Incorporating Behavioural Response, in: Harding, A. (ed.), Microsimulation and Public Policy, p. 177-202, Amsterdam/Tokyo, FFB-Reprint No. 11, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 11
- Merz, J. und R. Lang, 1996, Alles eine Frage der Zeit!? – Bericht über ein FFB-Forschungsprojekt zum Thema 'Zeitverwendung in Erwerbstätigkeit und Haushaltsproduktion – Dynamische Mikroanalysen mit Paneldaten', in: Uni Lüneburg – 50 Jahre Hochschule in Lüneburg, Jubiläums-Sonderausgabe, Heft 19/Mai 1996, S. 51-55, FFB-Reprint Nr. 10, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 10
- Merz, J. und D. Kirsten, 1996, Freie Berufe im Mikrozensus – Struktur, Einkommen und Einkommensverteilung in den neuen und alten Bundesländern, in: BFB Bundesverband der Freien Berufe (Hrsg.), Jahrbuch 1996, S. 40-79, Bonn, FFB-Reprint Nr. 9, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 9
- Deneke, J. F. V., 1995, Freie Berufe – Gestern, Heute, Morgen, in: BFB Bundesverband der Freien Berufe (Hrsg.), Jahrbuch 1995, S. 57-72, Bonn, FFB-Reprint Nr. 8, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 8
- Merz, J. and J. Faik, 1995, Equivalence Scales Based on Revealed Preference Consumption Expenditures – The Case of Germany, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Vol. 214, No. 4, p. 425-447, Stuttgart, FFB-Reprint No. 7, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.
FFB-Reprint Nr. 7

- Merz, J., 1993, Statistik und Freie Berufe im Rahmen einer empirischen Wirtschafts- und Sozialforschung, in: BFB Bundesverband der Freien Berufe (Hrsg.), Jahrbuch 1993, S. 31-78, Bonn, FFB-Reprint Nr. 6, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-Reprint Nr. 6**
- Merz, J., 1993, Wandel in den Freien Berufen – Zum Forschungsbeitrag des Forschungsinstituts Freie Berufe (FFB) der Universität Lüneburg, in: BFB Bundesverband der Freien Berufe (Hrsg.), Jahrbuch 1993, S. 164-173, Bonn, FFB-Reprint Nr. 5, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-Reprint Nr. 5**
- Merz, J. and K. G. Wolff, 1993, The Shadow Economy: Illicit Work and Household Production: A Microanalysis of West Germany, in: Review of Income and Wealth, Vol. 39, No. 2, p. 177-194, FFB-Reprint No. 4, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg **FFB-Reprint Nr. 4**
- Trautwein, H.-M. und A. Rönnau, 1993, Self-Regulation of the Medical Profession in Germany: A Survey, Faure, in: M., Finsinger, J., Siegers, J. und R. van den Bergh (eds.), Regulation of Profession, p. 249-305, ISBN 90-6215-334-8, MAKLU, Antwerpen, FFB-Reprint No. 3, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg **FFB-Reprint Nr. 3**
- Herrmann, H., 1993, Regulation of Attorneys in Germany: Legal Framework and Actual Tendencies of Deregulation, in: Faure, M., Finsinger, J., Siegers, J. und R. van den Bergh (eds.), Regulation of Profession, p. 225-245, ISBN 90-6215-334-8, MAKLU, Antwerpen, FFB-Reprint No. 2, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg **FFB-Reprint Nr. 2**
- Merz, J., 1991, Microsimulation – A Survey of Principles, Developments and Applications, in: International Journal of Forecasting 7, p. 77-104, ISBN 0169-2070-91, North-Holland, Amsterdam, FFB-Reprint Nr. 1, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg **FFB-Reprint Nr. 1**

5 FFB-Diskussionspapiere, ISSN 0942-2595

- Merz, J. und Paic, P., 2005, Start-up success of freelancers – New microeconomic evidence from the German Socio-Economic Panel. FFB-Diskussionspapier Nr. 56, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 56**
- Merz, J. und Paic, P., 2005, Erfolgsfaktoren freiberuflicher Existenzgründung – Neue mikroökonomische Ergebnisse mit Daten des Sozio-ökonomischen Panels, FFB-Diskussionspapier Nr. 55, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 55**
- Merz, J. und Stolze, H., 2005, Representative Time Use Data and Calibration of the American Time Use Studies 1965-1999, FFB-Diskussionspapier Nr. 54, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 54**
- Paic, P. und Brand, H., 2005, Die Freien Berufe im Sozio-ökonomischen Panel - Systematische Berichtigung der kritischen Wechsel innerhalb der Selbständigengruppe, FFB-Diskussionspapier Nr. 53, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 53**
- Merz, J., und Paic, P., 2005, Zum Einkommen der Freien Berufe – Eine Ordered Probit-Analyse ihrer Determinanten auf Basis der FFB-Onlineumfrage, FFB-Diskussionspapier Nr. 52, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 52**
- Burgert, D., 2005, Schwellenwerte im deutschen Kündigungsschutzrecht – Ein Beschäftigungshindernis für kleine Unternehmen?, FFB-Diskussionspapier Nr. 50, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 51**
- Merz, J., Böhm P. und Burgert D., 2005, Arbeitszeitarangements und Einkommensverteilung – Ein Treatment Effects Ansatz der Einkommenschätzung für Unternehmer, Freiberufler und abhängig Beschäftigte, FFB-Diskussionspapier Nr. 50, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 50**
- Burgert, D., 2005, The Impact of German Job Protection Legislation on Job Creation in Small Establishments – An Application of the Regression Discontinuity Design, FFB-Diskussionspapier Nr. 49, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 49**
- Merz, J. und D. Burgert, 2005, Arbeitszeitarangements – Neue Ergebnisse aus der nationalen Zeitbudgeterhebung 2001/02 im Zeitvergleich, FFB-Diskussionspapier Nr. 46, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 48**
- Merz, J., Böhm, P. und D. Burgert, 2005, Timing, Fragmentation of Work and Income Inequality – An Earnings Treatment Effects Approach, FFB-Diskussionspapier Nr. 47, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg **FFB-DP Nr. 47**

- Merz, J. und P. Paic, 2004, Existenzgründungen von Freiberuflern und Unternehmer – Eine Mikroanalyse mit dem Sozio-ökonomischen Panel, FFB-Diskussionspapier Nr. 46, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 46**
- Merz, J. und D. Burgert, 2004, Wer arbeitet wann? Arbeitszeitarrangements von Selbständigen und abhängig Beschäftigten – Eine mikroökonomische Analyse deutscher Zeitbudgetdaten, FFB-Diskussionspapier Nr. 45, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 45**
- Hirschel, D. und J. Merz, 2004, Was erklärt hohe Arbeitseinkommen der Selbständigen – Eine Mikroanalyse mit Daten des Sozio-ökonomischen Panels, FFB-Diskussionspapier Nr. 44, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 44**
- Ackermann, D., Merz, J. und H. Stolze, 2004, Erfolg und Erfolgsfaktoren freiberuflich tätiger Ärzte – Ergebnisse der FFB-Ärztebefragung für Niedersachsen, FFB-Diskussionspapier Nr. 43, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 43**
- Hirschel, D., 2003, Do high incomes reflect individual performance? The determinants of high incomes in Germany, FFB-Diskussionspapier Nr. 42, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 42**
- Merz, J., and D. Burgert, 2003, Working Hour Arrangements and Working Hours – A Microeconomic Analysis Based on German Time Diary Data, FFB-Diskussionspapier Nr. 41, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 41**
- Merz, J. und M. Zwick, 2002, Hohe Einkommen: Eine Verteilungsanalyse für Freie Berufe, Unternehmer und abhängig Beschäftigte, Eine Mikroanalyse auf der Basis der Einkommensteuerstatistik, FFB-Diskussionspapier Nr. 40, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 40**
- Merz, J., and D. Hirschel, 2003, The distribution and re-distribution of income of self-employed as freelancers and entrepreneurs in Europe, FFB-Diskussionspapier Nr. 39, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 39**
- Stolze, H. 2002, Datenbankbankgestützte Internetpräsenzen – Entwicklung und Realisation am Beispiel der Homepage des Forschungsinstituts Freie Berufe (FFB) der Universität Lüneburg <http://ffb.uni-lueneburg.de>, FFB-Diskussionspapier Nr. 38, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 38**
- Merz, J., 2002, Zur Kumulation von Haushaltsstichproben, FFB-Diskussionspapier Nr. 37, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 37**
- Merz, J., 2002, Reichtum in Deutschland: Hohe Einkommen, ihre Struktur und Verteilung – Eine Mikroanalyse mit der Einkommensteuerstatistik für Selbständige und abhängig Beschäftigte, FFB-Diskussionspapier Nr. 36, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 36**
- Merz, J. und M. Zwick, 2002, Verteilungswirkungen der Steuerreform 2000/2005 im Vergleich zum ,Karlsruher Entwurf Auswirkungen auf die Einkommensverteilung bei Selbständigen (Freie Berufe, Unternehmer und abhängig Beschäftigte), FFB-Diskussionspapier Nr. 35, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 35**
- Merz, J., Stolze, H. und M. Zwick, 2002, Professions, entrepreneurs, employees and the new German tax (cut) reform 2000 – A MICSIM microsimulation analysis of distributional impacts, FFB-Diskussionspapier Nr. 34, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 34**
- Forschungsinstitut Freie Berufe, 2002, Freie Berufe im Wandel der Märkte - 10 Jahre Forschungsinstitut Freie Berufe (FFB) der Universität Lüneburg, Empfang am 4. November 1999 im Rathaus zu Lüneburg, FFB-Diskussionspapier Nr. 33, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 33**
- Merz, J., 2002, Time Use Research and Time Use Data – Actual Topics and New Frontiers, FFB-Discussion Paper No. 32, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 32**

- Merz, J., 2001, Freie Berufe im Wandel der Arbeitsmärkte, FFB-Diskussionspapier Nr. 31, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 31**
- Merz, J., 2001, Was fehlt in der EVS? Eine Verteilungsanalyse hoher Einkommen mit der verknüpften Einkommensteuerstatistik für Selbständige und abhängig Beschäftigte, FFB-Diskussionspapier Nr. 30, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 30**
- Merz, J., 2001, Informationsfeld Zeitverwendung – Expertise für die Kommission zur Verbesserung der informationellen Infrastruktur zwischen Wissenschaft und Statistik, FFB-Diskussionspapier Nr. 29, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 29**
- Schatz, C. und J. Merz, 2000, Die Rentenreform in der Diskussion – Ein Mikrosimulationsmodell für die Altersvorsorge in Deutschland (AVID-PTO), FFB-Diskussionspapier Nr. 28, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 28**
- Merz, J., 2000, The Distribution of Income of Self-employed, Entrepreneurs and Professions as Revealed from Micro Income Tax Statistics in Germany, FFB-Discussion Paper No. 27, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 27**
- Merz, J., Loest, O. und A. Simon, 1999, Existenzgründung – Wie werde ich selbständig, wie werde ich Freiberufler? Ein Leitfaden, FFB-Diskussionspapier Nr. 26, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 26**
- Merz, J. und D. Kirsten, 1998, Extended Income Inequality and Poverty Dynamics of Labour Market and Valued Household Activities – A Ten Years Panelanalysis for Professions, Entrepreneurs and Employees in Germany, FFB-Discussion Paper No. 25, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 25**
- Merz, J., Quiel, T., und K. Venkatarama, 1998, Wer bezahlt die Steuern? – Eine Untersuchung der Steuerbelastung und der Einkommenssituation für Freie und andere Berufe, FFB-Diskussionspapier Nr. 24, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 24**
- Merz, J. und R. Lang, 1997, Preferred vs. Actual Working Hours – A Ten Panel Econometric Analysis for Professions, Entrepreneurs and Employees in Germany, FFB-Discussion Paper No. 23, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 23**
- Merz, J., 1997, Privatisierung und Deregulierung und Freie und staatlich gebundene Freie Berufe – Einige ökonomische Aspekte, FFB-Diskussionspapier Nr. 22, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 22**
- de Kam, C. A., de Haan, J., Giles, C., Manresa, A., Berenguer, E., Calonge, S., Merz, J. and K. Venkatarama, 1996, The Distribution of Effective Tax Burdens in Four EU Countries, FFB-Discussion Paper No. 21, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 21**
- Deneke, J. F. V., 1996, Freie Berufe und Mittelstand – Festrede zur Verleihung der Ehrendoktorwürde, FFB-Diskussionspapier Nr. 20, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 20**
- Merz, J., 1996, Die Freien Berufe – Laudatio zur Verleihung der Ehrendoktorwürde des Fachbereiches Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Lüneburg an Prof. J. F. Volrad Deneke, FFB-Diskussionspapier Nr. 19, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 19**
- de Kam, C. A., de Haan, J., Giles, C., Manresa, A., Berenguer, E., Calonge, S. and J. Merz, 1996, Who pays the taxes?, FFB-Discussion Paper No. 18, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 18**
- Merz, J., 1996, Schattenwirtschaft und ihre Bedeutung für den Arbeitsmarkt, FFB-Diskussionspapier Nr. 17, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 17**

Merz, J. und D. Kirsten, 1995, Freie Berufe im Mikrozensus II – Einkommen und Einkommensverteilung anhand der ersten Ergebnisse für die neuen und alten Bundesländer 1991, FFB-Diskussionspapier Nr. 16, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 16

Merz, J. und D. Kirsten, 1995, Freie Berufe im Mikrozensus I – Struktur und quantitative Bedeutung anhand der ersten Ergebnisse für die neuen und alten Bundesländer 1991, FFB-Diskussionspapier Nr. 15, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 15

Merz, J., 1995, MICSIM – Concept, Developments and Applications of a PC-Microsimulation Model for Research and Teaching, FFB-Discussion Paper No. 14, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 14

Rönnau, A., 1995, Freie Berufe in der DDR, der Bundesrepublik Deutschland und im wiedervereinten Deutschland: Auswertungen von Berufstätigenerhebung und Arbeitsstättenzählung, FFB-Diskussionspapier Nr. 13, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 13

Burkhauser, R. V., Smeeding, T. M. and J. Merz, 1994, Relative Inequality and Poverty in Germany and the United States Using Alternative Equivalence Scales, FFB-Discussion Paper No. 12, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 12

Widmaier, U., Niggemann, H. and J. Merz, 1994, What makes the Difference between Unsuccessful and Successful Firms in the German Mechanical Engineering Industry? A Microsimulation Approach Using Data from the NIFA-Panel, FFB-Discussion Paper No. 11, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 11

Merz, J., 1994, Microdata Adjustment by the Minimum Information Loss Principle, FFB-Discussion Paper No. 10, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 10

Merz, J., 1994, Microsimulation – A Survey of Methods and Applications for Analyzing Economic and Social Policy, FFB-Discussion Paper No. 9, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 9

Merz, J., Garner, T., Smeeding, T. M., Faik, J. and D. Johnson, 1994, Two Scales, One Methodology – Expenditure Based Equivalence Scales for the United States and Germany, FFB-Discussion Paper No. 8, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 8

Krickhahn, T., 1993, Lobbyismus und Mittelstand: Zur Identifikation der Interessenverbände des Mittelstands in der Bundesrepublik Deutschland, FFB-Diskussionspapier Nr. 7, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 7

Merz, J., 1993, Market and Non-Market Labor Supply and Recent German Tax Reform Impacts – Behavioral Response in a Combined Dynamic and Static Microsimulation Model, FFB-Discussion Paper No. 6, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 6

Merz, J., 1993, Microsimulation as an Instrument to Evaluate Economic and Social Programmes, FFB-Discussion Paper No. 5, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 5

Merz, J., 1993, Statistik und Freie Berufe im Rahmen einer empirischen Wirtschafts- und Sozialforschung, Antrittsvorlesung im Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Lüneburg, FFB-Diskussionspapier Nr. 4, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 4

Merz, J. and J. Faik, 1992, Equivalence Scales Based on Revealed Preference Consumption Expenditure Microdata – The Case of West Germany, FFB-Discussion Paper No. 3, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 3

Merz, J., 1992, Time Use Dynamics in Paid Work and Household Activities of Married Women – A Panel Analysis with Household Information and Regional Labour Demand, FFB-Discussion Paper No. 2, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg.

FFB-DP Nr. 2

Forschungsinstitut Freie Berufe, 1992, Festliche Einweihung des Forschungsinstituts Freie Berufe am 16. Dezember 1991 im Rathaus zu Lüneburg, FFB-Diskussionspapier Nr. 1, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-DP Nr. 1**

6 FFB-Dokumentationen, ISSN 1615-0376

Merz, J. und P. Paic, 2005, Die FFB-Onlineumfrage Freie Berufe – Beschreibung und Hochrechnung, FFB-Dokumentation Nr. 12, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 12**

Stolze, H., 2004, Der FFB-Server mit Microsoft Windows Server 2003, FFB-Dokumentation Nr. 11, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 11**

Stolze, H., 2004, Zur Repräsentativität der FFB-Ärzteumfrage – Neue Hochrechnungen für Niedersachsen, Nordrhein und Deutschland, FFB-Dokumentation Nr. 10, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 10**

Merz, J., Stolze, H. und S. Imme, 2001, ADJUST FOR WINDOWS – A Program Package to Adjust Microdata by the Minimum Information Loss Principle, Program-Manual, FFB-Dokumentation No. 9, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 9**

Merz, J., Fink, F., Plönnigs, F. und T. Seewald, 1999, Forschungsnetz Zeitverwendung – Research Network on Time Use (RNTU), FFB-Dokumentation Nr. 8, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 8**

Merz, J., 1997, Zeitverwendung in Erwerbstätigkeit und Haushaltsproduktion – Dynamische Mikroanalysen mit Paneldaten, DFG-Endbericht, FFB-Dokumentation Nr. 7, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 7**

Merz, J. und F. Plönnigs, 1997, DISTRI/MICSIM – A Softwaretool for Microsimulation Models and Analyses of Distribution, FFB-Dokumentation No. 6, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 6**

Merz, J. und R. Lang, 1997, Neue Hochrechnung der Freien Berufe und Selbständigen im Sozio-ökonomischen Panel, FFB-Dokumentation Nr. 5, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 5**

Merz, J. und F. Plönnigs, 1995, Forschungsinstitut Freie Berufe – Datenschutz und Datensicherung, FFB-Dokumentation Nr. 4, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 4**

Merz, J., Hecker, M., Matusall, V. und H. Wiese, 1994, Forschungsinstitut Freie Berufe – EDV-Handbuch, FFB-Dokumentation Nr. 3, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 3**

Merz, J., 1993, Zeitverwendung in Erwerbstätigkeit und Haushaltsproduktion – Dynamische Mikroanalysen mit Paneldaten, DFG-Zwischenbericht für die erste Phase (1992-1993), FFB-Dokumentation Nr. 2, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 2**

Merz, J. 1993, ADJUST – Ein Programmpaket zur Hochrechnung von Mikrodaten nach dem Prinzip des minimalen Informationsverlustes, Programm-Handbuch, FFB-Dokumentation Nr. 1, Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Universität Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 1**

Available also in English as:

Merz, J., 1994, ADJUST – A Program Package to Adjust Microdata by the Minimum Information Loss Principle, Program-Manual, FFB-Dokumentation No. 1e, Department of Economics and Social Sciences, University of Lüneburg, Lüneburg. **FFB-Dok. Nr. 1e**

7 Sonstige Arbeitsberichte, ISSN 0175-7275

Matusall, V., Kremers, H. und G. Behling, 1992, Umweltdatenbanken – vom Konzept zum Schema, Arbeitsbericht Nr. 112, Universität Lüneburg, Lüneburg. Mikrosimulation in der Steuerpolitik, 279 Seiten, Springer Verlag, ISBN 3-7908-0611-0, Berlin. *Preis: € 6,-*

- Rönnau, A., 1989, Freie Berufe in Niedersachsen – Numerische und wirtschaftliche Entwicklung; Bedeutung als Arbeitgeber, Arbeitsbericht Nr. 60, Universität Lüneburg, Lüneburg. Mikrosimulation in der Steuerpolitik, 279 Seiten, Springer Verlag Berlin, ISBN 3-7908-0611-0, Berlin. *Preis: € 6,-*
- Sahner, H., 1989, Freie Berufe im Wandel, Arbeitsbericht Nr. 59, Universität Lüneburg, Lüneburg. Mikrosimulation in der Steuerpolitik, 279 Seiten, Springer Verlag, ISBN 3-7908-0611-0, Berlin. *Preis: € 6,-*
- Sahner, H., 1988, Die Interessenverbände in der Bundesrepublik Deutschland – Ein Klassifikationssystem zu ihrer Erfassung, Arbeitsbericht Nr. 41, Universität Lüneburg, Lüneburg. Mikrosimulation in der Steuerpolitik, 279 Seiten, Springer Verlag, ISBN 3-7908-0611-0, Berlin. *Preis: € 6,-*